



**Рекомендации для
НАЦИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ПО ПРЯМЫМ
ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ С ДОРОЖНОЙ
КАРТОЙ ДЛЯ УЗБЕКИСТАНА**

Новые источники роста

Июнь 2022 г.

© 2022 Группа Всемирного банка

1818 H Street NW

Washington, DC 20433

Telephone: 202-473-1000

Internet: www.worldbank.org

Все права защищены

Данный отчет является разработкой сотрудников Всемирного банка. Выводы, заключения и интерпретации, представленные в данной работе, не обязательно отражают точку зрения исполнительных директоров Всемирного банка или правительств, которых они представляют. Всемирный банк не гарантирует точность статистических данных, включенных в данную работу. Границы стран, цвета, валютные единицы и прочая информация, показанная на любых картах в данной работе, не отражают никакие суждения со стороны Всемирного банка относительно юридического статуса любых территорий или одобрение или принятие таких границ.

Права и разрешения

Материал в данной работе является предметом авторского права. Поскольку Всемирный банк одобряет распространение своих знаний и разработок, эта работа может воспроизводиться, в целом или частично, для некоммерческих целей с указанием полной ссылки на эту работу.

Ссылки

Цитировать эту работу нужно в следующем виде: «Рекомендации для национальной стратегии по прямым иностранным инвестициям с дорожной картой для Узбекистана: новые источники роста». Всемирный банк, Округ Колумбия, 2022 г.

Все запросы по правам и разрешениям, включая производные права, должны быть адресованы в офис издательства - The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA; fax: 202-522-2422; e-mail: pubrights@worldbank.org.

Рекомендации для
Национальной стратегии по прямым
иностраннным инвестициям с дорожной
картой для Узбекистана

Новые источники роста

июнь 2022 г.

РЕСПУБЛИКА УЗБЕКИСТАН

Фискальный год правительства: январь-декабрь

Валюты и эквиваленты

(Обменный курс сума на 29 июня 2022 г.)

Валютная единица = Узбекский сум

1.00 долл. США = 10 800,55 сум

Весы и меры

Метрическая система

Список сокращений и аббревиатур

ОПОП	Инициатива «Один пояс — один путь»	ЛАК	Латинская Америка и Карибский бассейн
CAGR	Совокупный годовой темп роста	M&As	Слияния и поглощения
АЗВ	Анализ затраты-выгоды	МиО	Мониторинг и оценка
ВАТР	Восточная Азия и Тихоокеанский регион	БВСА	Ближний Восток и Северная Африка
ЕЦА	Европа и Центральная Азия	МНК	Многонациональная корпорация
ЕС	Европейский Союз	МНП	Многонациональное предприятие
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции	НАМ	Неакционерная форма участия
СЭЗ	Свободная экономическая зона	ОЭСР	Организация Экономического Сотрудничества и Развития
ВВП	Валовой внутренний продукт	ППО	Первоначальный производитель оборудования
ГЦС	Глобальная цепочка создания стоимости	ГЧП	Государственно-частное партнерство
МИС	Международное инвестиционное соглашение	НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
МВФ	Международный валютный фонд	АУГА	Агентство по управлению государственными активами
АПИ	Агентство по привлечению инвестиций	ОЭЗ	Особая экономическая зона
ОИПБ	Обзор инвестиционной политики и нормативно-правовой базы	АСР	Агентство стратегического развития
ИКТ	Информационно-коммуникационные технологии	UZIPA	Агентство по привлечению иностранных инвестиций Узбекистана
КПД	Ключевой показатель деятельности	ПМР	Показатели мирового развития
		ВТО	Всемирная торговая организация

Вице-президент	Анна Бьерде
Региональный директор по Центральной Азии	Татьяна Проскуракова
Глава представительства в Узбекистане	Марко Мантованелли
Менеджер глобальной практики по макроэкономике, торговле и инвестициям	Сандип Махаджан
Руководители проекта	Эскендер Трушин, Харальд Едличка

Содержание

БЛАГОДАРНОСТИ	9
КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ И ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ	10
1. КОНТЕКСТ И ОБЗОР	18
2. ПОКАЗАТЕЛИ ПИИ УЗБЕКИСТАНА	20
3. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ УСЛОВИЙ ГЛОБАЛЬНЫХ ПИИ	29
3.1. COVID-19.....	29
3.2. Устойчивость и изменение климата.....	32
3.3. Изменения в глобальной структуре производства.....	33
3.4. Индустрия 4.0.....	35
3.5. Война в Украине.....	36
4. ПРИОРИТЕЗАЦИЯ СЕКТОРОВ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ПИИ	38
4.1. Обоснование выбора секторов для таргетирования.....	38
4.2. Методология приоритезации отраслей – отраслевой анализ ПИИ.....	39
4.2.1. <i>Выгодность для инвестора</i>	40
4.2.2. <i>Желательность</i>	42
4.2.3. <i>Матрица и оценка анализа сектора</i>	42
4.2.4. <i>Отбор отраслей для анализа ПИИ по отраслям</i>	45
4.3. Результаты анализа отраслей — определены приоритетные отрасли для продвижения ПИИ.....	46
4.4. Формулирование ценностного предложения Узбекистана в приоритетных отраслях.....	48
5. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ	53
6. ПРОГРАММА РЕФОРМ МЕР ПОЛИТИКИ	56
6.1. Инвестиционный климат.....	57
6.2. Продвижение инвестиций.....	63
6.3. Приватизация и ГЧП.....	67
7. РЕАЛИЗАЦИЯ ПЛАНА ДЕЙСТВИЙ И ДОРОЖНАЯ КАРТА	70
7.1. Инвестиционный климат.....	71
7.2. Привлечение инвестиций.....	86
7.3. Приватизация и ГЧП.....	92
8. СИСТЕМА МОНИТОРИНГА И ОЦЕНКИ	95
8.1. Логическая структура.....	95
8.2. Индикативный перечень показателей и задач.....	96
8.3. Институциональное сопровождение.....	98
Совет высокого уровня, Министерство инвестиций и внешней торговли или Агентство стратегического развития как главные институты по осуществлению стратегии.....	98
Приведение в действие системы мониторинга и оценки.....	99
9. ПРИЛОЖЕНИЕ	101
9.1. Длинный список отраслевого анализа ПИИ.....	101
9.2. Подробные профили отраслей, включенных в короткий список.....	104
9.2.1. <i>Нефте- и газопереработка</i>	104
9.2.2. <i>Пестициды и удобрения</i>	108
9.2.3. <i>Упаковочные материалы</i>	112
9.2.4. <i>Строительные материалы</i>	117
9.2.5. <i>Промышленное оборудование</i>	121

9.2.6.	Изделия из кожи и обувь.....	126
9.2.7.	Пищевая промышленность.....	131
9.2.8.	Фармацевтическая продукция.....	135
9.2.9.	Программное обеспечение и ИТ-услуги.....	141
9.2.10.	Электрическое и электронное оборудование.....	147
9.2.11.	Сельское хозяйство.....	151
9.2.12.	Банковская деятельность.....	156
9.2.13.	Возобновляемые источники энергии.....	158
9.3.	ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УЗБЕКИСТАНА ПО ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ.....	160
9.4.	ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ, ВЫЯВЛЕННЫЕ В ХОДЕ КОНСУЛЬТАЦИЙ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЧАСТНОГО СЕКТОРА В УЗБЕКИСТАНА.....	163
9.5.	ОТОБРАННЫЕ ПРИМЕРЫ И СЛУЧАИ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К ПРЕДЛАГАЕМЫМ ДЕЙСТВИЯМ ПО РЕФОРМАМ.....	181
9.6.	ОРИЕНТИРОВОЧНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (КПД) И ЦЕЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....	183
10.	ОБЗОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ УЗБЕКИСТАНА.....	196

Список рисунков

Рисунок 1.	Приоритетные отрасли, определённые для привлечения ПИИ в Узбекистане.....	12
Рисунок 2.	Объем привлеченных ПИИ в % от ВВП.....	21
Рисунок 3.	Потоки ПИИ.....	22
Рисунок 4.	Объем привлеченных ПИИ по различным источникам.....	22
Рисунок 5.	Страны-источники ПИИ в Узбекистан.....	23
Рисунок 6.	Отраслевая структура ПИИ в Узбекистане за 2003-2019 гг.....	25
Рисунок 7.	Отраслевая структура новых проектов с ПИИ в Узбекистане и.....	25
Рисунок 8.	Иностранные инвестиции и займы в основной капитал по отраслям, 2017-2020 гг.....	26
Рисунок 9.	Показатели торговой деятельности иностранных компаний (Центральная Азия и сопоставимые страны).....	27
Рисунок 10.	Воздействие COVID-19 на потоки и объявления ПИИ.....	29
Рисунок 11.	Прогнозируемый рост в отраслях и риски для проектов ПИИ в обрабатывающей промышленности.....	30
Рисунок 12.	Меры, оказывающие влияние на мировую и региональную инвестиционную политику.....	31
Рисунок 13.	Четыре фундаментальные технологии, применяемые в цепочке создания стоимости в рамках Индустрии 4.0.....	35
Рисунок 14.	Россия и Украина как маргинальные участники в рамках глобальной сети ПИИ.....	37
Рисунок 15.	Наглядный пример структуры выбора приоритетных секторов.....	40
Рисунок 16.	Номинальная заработная плата в отдельных странах (долл. США/месяц, данные за 2019 г.).....	41
Рисунок 17.	Оценка результатов отраслевого анализа ПИИ.....	47
Рисунок 18.	Поддержка реинвестирования и расширения ПИИ.....	65
Рисунок 19.	Логическая структура стратегии.....	95
Рисунок 20.	Институциональный механизм по обеспечению эффективного осуществления стратегии.....	99
Рисунок 23.	Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства упаковочных материалов по регионам (количество проектов).....	112
Рисунок 24.	Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства упаковочных материалов по регионам (капитальные затраты).....	113
Рисунок 25.	Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере производства упаковочных материалов (количество проектов).....	113
Рисунок 26.	Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере производства упаковочных материалов (количество рабочих мест).....	114

Рисунок 27. Объявления о запуске проектов в сфере производства упаковочных материалов, Узбекистан в сравнении с отдельными сопоставимыми странами	114
Рисунок 28. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства строительных материалов по регионам (количество проектов)	117
Рисунок 29. Отраслевая разбивка ПИИ в сфере промышленного оборудования в Узбекистане	122
Рисунок 30. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере промышленного оборудования (по количеству проектов)	122
Рисунок 31. Количество проектов с ПИИ в сфере промышленного оборудования в сопоставимых странах	123
Рисунок 32. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства кожаных изделий и обуви (количество проектов)	126
Рисунок 33. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства кожаных изделий и обуви по регионам (капитальные затраты)	127
Рисунок 34. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере производства кожаных изделий и обуви (количество проектов)	127
Рисунок 35. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере производства кожаных изделий и обуви (количество прямых рабочих мест)	128
Рисунок 36. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства кожаных изделий и обуви, Узбекистан в сравнении с отдельными сопоставимыми странами	128
Рисунок 37. Количество проектов с ПИИ в пищевой промышленности	132
Рисунок 38. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в фармацевтической отрасли (по количеству проектов)	136
Рисунок 39. Количество проектов с ПИИ в фармацевтике в сопоставимых странах	136
Рисунок 40. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере программного обеспечения и ИТ-услуг по регионам (количество проектов)	141
Рисунок 41. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере программного обеспечения и ИТ-услуг по регионам (капитальные затраты)	142
Рисунок 42. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере программного обеспечения и ИТ, по количеству проектов	142
Рисунок 43. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере программного обеспечения и ИТ, по количеству рабочих мест	143
Рисунок 44. Объявления о запуске проектов в сфере программного обеспечения и ИТ-услуг, Узбекистан в сравнении с сопоставимыми странами региона	143
Рисунок 45. Объявления о запуске проектов в сфере программного обеспечения и ИТ-услуг, Узбекистан в сравнении с отдельными сопоставимыми странами	144
Рисунок 46. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства электронного и электрического оборудования по регионам (капитальные затраты)	147
Рисунок 47. Глобальный приток ПИИ в сельскохозяйственный и продовольственный секторы	151
Рисунок 48. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере сельского хозяйства, по количеству проектов	152
Рисунок 49. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере сельского хозяйства, по капитальным затратам	152

Список таблиц

Таблица 1. Обзор необходимых приоритетных реформ	14
Таблица 2. Воздействие ПИИ на сектора экономики развивающихся стран в кратко- и долгосрочной перспективе	31
Таблица 3. Рамочная основа оценочного анализа отраслей Узбекистана	44
Таблица 4. Отдельные целевые отрасли для отраслевого анализа ПИИ	45
Таблица 5. Основные источники конкурентоспособности целевых отраслей	48
Таблица 6. Поэтапное наращивание годового притока ПИИ	54
Таблица 7. Предлагаемая система показателей, включая результаты и стратегические цели	96
Таблица 8. Количество проектов с ПИИ в нефтегазовой промышленности	105

Таблица 9. Количество проектов с ПИИ в производства пестицидов и удобрений.....	109
Таблица 10. Количество проектов с ПИИ в производстве строительных материалов	118
Таблица 11. Количество проектов с ПИИ в отрасли промышленного оборудования	121
Таблица 12. Количество проектов с ПИИ в пищевой промышленности	131
Таблица 13. Количество проектов с ПИИ в фармацевтической отрасли.....	135
Таблица 14. Имеющиеся данные сопоставимых стран по общим расходам в сфере ИТ на пакетное программное обеспечение, оборудование и ИТ-услуги (млн долл. США).....	146
Таблица 15. Имеющиеся данные сопоставимых стран по продажам пакетного программного обеспечения (долл. США).....	146
Таблица 16. Количество проектов ПИИ в сфере производства электрического и электронного оборудования.....	148
Таблица 17. Количество проектов с ПИИ в сфере сельского хозяйства, по подсекторам.....	153
Таблица 18. Ранжирование продукции обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства Узбекистана в разрезе их потенциальной финансовой целесообразности (измеряется как отношение добавленной стоимости к общему валовому выпуску данной продукции)	160
Таблица 19. Оценка потенциальной целесообразности/привлекательности продукции обрабатывающей промышленности и растениеводства.....	161

Благодарности

Данный отчёт был подготовлен командой Всемирного банка под руководством Харальда Едличка и Эскендера Трушина (Руководители проекта). В основную команду входили Роберт Хейзак, Мартон Керкаполи и Зения Энн Рогатшиг. Также в отчёт внесли большой вклад Вилем Доу, Приянка Кхер, Ян Лиу, Ксяу Чжу и Дайо Оджалейе. Команда благодарит Сандипа Махаджана, Илиаса Скамнелоса, Марко Мантованелли и Винаяка Нагараджа за ценные консультации. Команда благодарна Мэри Льюис за редактирование отчета на английском языке.

Большое число предприятий частного сектора с иностранными инвестициями во многих отраслях экономики Узбекистана предоставили со своей стороны объективные данные и откровенные суждения на анонимной основе в рамках организованных фокус-групп; и команда по подготовке данного отчета выражает благодарность каждому предприятию, принявшему участие в фокус-группах, за то, что они смогли выделить время и поделиться своими наблюдениями. Диляра Султанова провела отбор частных предприятий с иностранными инвестициями для проведения консультаций и организацию фокус-групп. Расчеты долей добавленной стоимости в валовом выпуске продукции по видам товаров Узбекистана и их ранжирование выполнены Зульфией Костюченко (обрабатывающая промышленность) и Дарьей Ильиной (сельское хозяйство). Шоиста Закирова обеспечила координацию графика онлайн-встреч с министерствами и агентствами, подачу запросов на данные, форматирование отчёта, а также организацию перевода отчета. Команда Всемирного банка благодарна этим сотрудникам за внесенный ими вклад в данный отчет.

Различные разделы данного отчёта обсуждались с представителями государственных органов на пяти семинарах в 2020-2021 гг. Команда хотела бы выразить благодарность правительству Узбекистана, в частности Лазизу Кудратову, Первому заместителю министра инвестиций и внешней торговли (МИВТ) и Генеральному директору Агентства стратегического развития; Шухрату Вафаеву, Заместителю министра МИВТ; Алексею Симу, Заместителю генерального директора Агентства стратегического развития; и Нурылле Абдушукурову, старшему специалисту управления по развитию инвестиционного климата МИВТ. Команда выражает искреннюю признательность за их комментарии, рекомендации и сотрудничество, а также за предоставление обширных статистических данных для подготовки данного отчёта.

Отчет также выиграл от высказанных мнений других коллег, принявших участие в обсуждениях отчета на различных стадиях его подготовки, а именно: Лалита Мурти, Кристин Чжэньвэй Цян, Зафар Хашимов, Гаухар Оспанова, Ералы Бексултан, Виктория Тетёра и Эмиль Абдыкалыков. Рецензентами данного отчёта во Всемирном банке выступили (в алфавитном порядке): Мариана Йутти де Паива Диас, Иван Нимач и Клэйр Хольвег.

Краткое изложение и основные выводы

Разработка новой стратегии Узбекистана по прямым иностранным инвестициям (ПИИ) происходит в важный период реформирования экономики страны в целях оказания поддержки новым целям развития Узбекистана. Недавно в Узбекистане была принята «*Стратегия развития нового Узбекистана в 2022-2026 гг.*» (или «Стратегия нового Узбекистана»), в которой определены приоритеты трансформации в целях ускорения экономического роста и развития страны. «Стратегия нового Узбекистана» направлена на привлечение 70 млрд долл. США иностранных инвестиций в течение последующих пяти лет, что подчеркивает необходимость и важность разработки и принятия эффективной стратегии по привлечению ПИИ.

В настоящем отчёте представлены основные элементы для разработки правительством Узбекистана новой стратегии и дорожной карты по ПИИ, направленных на открытие новых источников роста. В нём содержится оценка показателей ПИИ Узбекистана в ретроспективе и в контексте мер политики, а также анализ текущих глобальных тенденций, оказывающих влияние на общий фон применения ПИИ в Узбекистане при определении секторов и отраслей с высоким потенциалом роста для привлечения ПИИ в экономику Узбекистана. Отчёт формулирует видение будущего и конкретные цели по привлечению ПИИ в Узбекистан, а также определяет поддающиеся количественной оценке ориентиры, показатели и шаги для содействия обеспечению максимальных выгод от ПИИ для достижения общих целей экономического развития Узбекистана. В отчёте отражены соответствующие тенденции ПИИ в ретроспективе и подробный анализ привлечения ПИИ в ключевых секторах, выбранных на основании рекомендаций правительства, с точки зрения желательности привлечения для развития страны и прибыльности для иностранных инвесторов. В целях эффективной реализации стратегии разработан подробный план действий по проведению реформ и дорожная карта, а также схема мониторинга и оценки, которая может быть использована правительством для отслеживания прогресса в исполнении Стратегии по ПИИ.

Результаты анализа показателей ПИИ Узбекистана демонстрируют острую необходимость привлечения большего количества и лучшего качества ПИИ из дополнительных рынков (стран). Слабое привлечение ПИИ в экономику Узбекистана в прошлом наряду с грандиозными целями по привлечению ПИИ на будущее требует разработки стратегии по привлечению дополнительных ПИИ, в особенности в более сложных и наукоемких отраслях. Это позволило бы увеличить результативность предприятий с ПИИ и восполнить основные пробелы в инновациях, участия предприятий Узбекистана в глобальных цепочках создания стоимости (ГЦС) и внести вклад в увеличение числа рабочих мест, которые требуют большей квалификации от специалистов. Несмотря на положительную динамику, показатели привлечения ПИИ в Узбекистан всё ещё отстают от показателей стран из региона ЕЦА и других стран мира, схожих с Узбекистаном по показателям общего развития. В частности, для Узбекистана характерна ограниченная отраслевая структура ПИИ, представленная в основном отраслями, имеющими отношение к добыче и экспорту природных ресурсов, малый объём инвестирования в наукоемкие отрасли и ограниченное число стран-источников ПИИ. В последние годы всё большее количество инвестиций в экономику Узбекистана поступает из Китая, который на данный момент является лидером по объёму ПИИ в страну. Ранее данную позицию занимала Россия, на чью долю в 2009 г. приходилось более 60% от общего числа ПИИ. Однако по сравнению со странами с похожим уровнем развития, экономика Узбекистан привлекает относительно мало ПИИ из развитых стран с

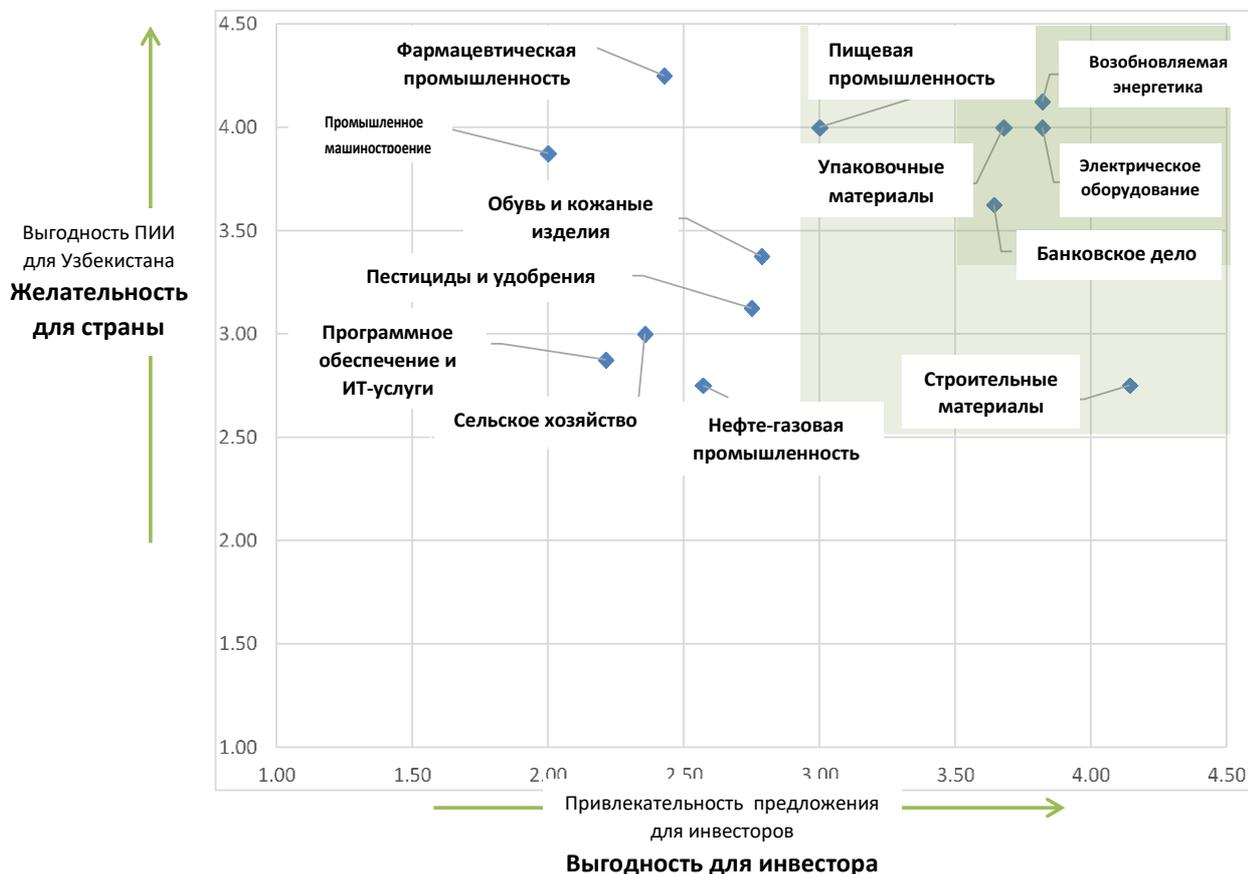
высоким уровнем дохода на душу населения, что привело бы к получению наибольшей выгоды в аспектах инноваций и включения в глобальные цепочки создания стоимости. Более того, конфликт между Россией и Украиной наглядно продемонстрировал важность диверсификации источников ПИИ в целях предотвращения возникновения чрезмерной ориентированности на одну страну.

Ожидается, что глобальные тенденции, к которым относятся пандемия COVID-19, война в Украине, изменение структуры глобальных цепочек создания стоимости, «Индустрия 4.0» и климатические изменения окажут многогранное воздействие на общемировые потоки движения ПИИ, в результате повлияют и на экономику Узбекистана. На формирование мировых потоков ПИИ огромное влияние оказала пандемия COVID-19, став причиной масштабных перебоев в сфере глобального производства и торговли. Ожидается, что Узбекистан как страна, не имеющая выхода к морю, ощутит на себе сравнительно серьёзное негативное воздействие из-за всеобщего уменьшения потоков ПИИ в связи с пандемией и, как следствие, нарушений в цепочках поставок. Также прогнозируется, что война в Украине нанесёт масштабный удар по только-только начавшемуся восстановлению мировой экономики; особенно это коснётся стран Центральной Азии, чьи потоки инвестирования и торговые связи прочно налажены с пострадавшей российской экономикой. Наряду с этими отрицательными явлениями, амбиции Узбекистана по привлечению ПИИ будет необходимо соотнести с постепенно развивающимся переходным процессом к рыночной экономике, реструктуризацией промышленного производства посредством модели «Индустрия 4.0», а также с повышенным вниманием к изменению климата и экологической устойчивости. Оптимизация соответствующей политики и нормативно-правовой базы будет иметь большую важность в позиционировании Узбекистана как надёжной территории для предприятий, конкурирующих в рамках стремительно меняющегося мира. Огромную роль для правительства будет играть увеличение усилий по созданию привлекательных ценных предложений и условий для зарубежных и отечественных инвесторов, которые не только способствуют, но и активно поддерживают становление и развитие устойчивых предприятий и отраслей промышленности.

Достижение амбициозных целей экономического развития и привлечения ПИИ, определённых в «Стратегии нового Узбекистана 2022-2026», требует скрупулезного подхода к проведению активных мероприятий по продвижению инвестирования в наиболее перспективные и многообещающие отрасли экономики. В соответствии с планами правительства, к 2026 г. Узбекистан привлечет 5 млрд. долл. США в год в виде ПИИ, что представляет собой увеличение на 3,4 млрд. долл. США по сравнению с периодом до принятия стратегии. Сравнение конкурентоспособности отраслей, реализованное посредством методологии Группы Всемирного банка по отраслевому сканированию ПИИ, позволило определить ряд отраслей Узбекистана, наиболее отвечающих требованиям достижения целей, поставленных в рамках стратегии до 2026 г. Приоритетные отрасли для привлечения ПИИ – это те, что представляют наибольшие выгоды для экономики Узбекистана и, в то же время, являются максимально привлекательными для иностранных инвесторов, как показано на диаграмме ниже (Рис. 1). Отраслевое сканирование ПИИ опиралось на комбинацию информации из законченных аналитических отчетов (см. Приложение 9.2), оценку потенциальной выгодности инвестиционных проектов в отрасли (см. Приложение 9.3) и выводов из подробных консультаций с предприятиями частного сектора Узбекистана в отраслях экономики (см. Приложение 9.4). Отраслевое сканирование ПИИ также определяло потенциально приоритетные отрасли для привлечения ПИИ по двум критериям: желательность (целесообразность) привлечения ПИИ в отрасль с точки зрения выгод для Узбекистана для достижения его целей развития, а также выгодность для иностранных инвесторов инвестирования в данные отрасли исходя из имеющихся условий инвестирования. Отраслевое сканирование ПИИ

также приняло во внимание потенциальные эффекты от глобальных тенденций в сфере ПИИ, которые освещаются в данном отчете (в главе 3).

Рисунок 1. Приоритетные отрасли, определённые для привлечения ПИИ в Узбекистане



Источник: расчёты авторов на основании секторальных оценок.

Отрасли, в которых Узбекистан способен предоставить инвесторам привлекательное ценностное предложение, и в которых в то же время принесут значительную пользу экономике страны, включают электротехническую промышленность, промышленность упаковочных материалов, банковские услуги, а также возобновляемую энергетику. Эти отрасли «готовые к продвижению» для привлечения ПИИ в Узбекистане по своим показателям, что означает, что в этих отраслях существует высокая вероятность привлечения ПИИ в кратко- и среднесрочной перспективе. Также приводятся отрасли, демонстрирующие чуть более низкие показатели, которые могут быть отнесены к т.н. «перспективным», т.е. требующим проведение дополнительных мер и реформ в целях полного раскрытия их потенциала для большей инвестиционной привлекательности. Эта вторая категория приоритетных секторов включает пищевую промышленность и промышленность строительных материалов. Главным вызовом для этих отраслей служит применение конкретных реформ мер политики, способных привести их до уровня «готовых к продвижению» отраслей в течение короткого периода времени.

За последние несколько лет правительство Узбекистана реализовало большую программу реформ, которые повысили конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность страны. На базе достижений этих реформ, в данной стратегии приводятся новые меры реформ по дальнейшему повышению конкурентоспособности экономики страны для привлечения ПИИ более высокого качества в свете меняющихся глобальных условий для ПИИ. В 2019 г. Узбекистан принял новое законодательство по инвестициям и улучшил институциональную структуру для продвижения инвестиций путем предоставления МИВТу мандата по инвестиционной политике и реструктуризации Агентства по привлечению ПИИ при МИВТ. Правительство провело ключевые реформы по либерализации обменного курса национальной валюты, улучшению процедур по регистрации и условий для работы частных предприятий, в том числе путем цифровизации и упрощения, улучшению онлайн доступа к законодательству, что повысило производительность труда в экономике. Также реформы улучшили доступ на рынки путем присоединения к Генеральной системе преференций Европейского Союза (GSP+) в апреле 2021 г.

Комплексная оценка политики Узбекистана в сфере инвестирования позволяет обнаружить основные проблемы и препятствия для раскрытия новых источников инвестиций и повышения объёмов ПИИ в экономику Узбекистана. Оценка и выявление критических препятствий проведено на основе следующих элементов методики, включая широкие консультации с предприятиями с иностранными инвестициями в определенных отраслях экономики, обзор инвестиционной политики и нормативно-правовой базы Узбекистана (см. Приложение 10) и обзор существующих аналитических отчетов Группы Всемирного банка других ключевых международных организаций (например, Систематическая диагностика Всемирного банка по Узбекистану 2022 г., Диагностика частного сектора Узбекистана в 2019 г., Экономический меморандум по Узбекистану в 2021 г. среди прочих). Эти элементы позволили провести всестороннюю оценку ключевых барьеров в инвестиционном климате и выявить реформы по улучшению инвестиционного климата для привлечения ПИИ. Важно отметить, что такие реформы должны дополнять реформы, укрепляющие среду для частного сектора в более широком смысле, включая реформы, нацеленные на улучшение рыночного распределения таких факторов производства как земля, труд, сырье, кредиты, реформы по улучшению конкуренции, по усилению экспортно-ориентированности частного сектора, на создание улучшенных услуг для частного сектора, и по ускорению рыночных реформ в сельском хозяйстве, как отмечается в опубликованной недавно Систематической диагностике по Узбекистану¹.

Реформы, необходимые для повышения конкурентоспособности экономики страны в отрасли инвестиций, подразделяются на три основные категории:

- (i) Улучшение инвестиционного климата
- (ii) Укрепление процесса продвижения инвестиций, в том числе относящихся сюда организаций, механизмов и процедур
- (iii) Использование потенциала приватизации и ГЧП для увеличения привлечения ПИИ

План действий и дорожная карта реализации стратегии определяют конкретные трансформационные действия, которые правительство Узбекистана может провести в течение следующих трёх-пяти лет в целях решения вышеупомянутых проблем. В плане действий чётко прописан перечень конкретных трансформационных действий, согласованных с приоритетными

¹ На пути к процветающему и инклюзивному будущему: Вторая Систематическая диагностика страны по Узбекистану.

сферами реформ, указанных выше; предложены предполагаемые сроки реализации данных мероприятий; а также определены государственные органы, ответственные за осуществление предлагаемых действий. Предложенные реформы должны основываться и дополняться реформами, укрепляющими благоприятную для частного сектора среду, сюда же относятся реформы, нацеленные на совершенствование рыночного распределения земельных, трудовых и финансовых ресурсов; на укрепление конкуренции; на расширение экспорто-ориентированности частного сектора; на создание более лучших услуг для поддержки частного сектора; а также ускорение процесса реализации рыночных реформ в сельском хозяйстве.

Практичная система мониторинга и оценки будет важной для измерения степени прогресса в достижении целей и показателей в стратегии ПИИ. Детальная схема МиО приводится как часть данного отчета, предлагая систему показателей для измерения прогресса в осуществлении стратегии. В отчете также описываются механизмы и периодичность сбора данных, а также обязанности по МиО и по отчетности.

Обзор приоритетных трансформационных действий, описанных в плане действий и дорожной карте реализации стратегии, приведён ниже (Табл. 1).

Таблица 1. Обзор необходимых приоритетных реформ

Категория реформы	Трансформационные действия	Временной горизонт исполнения	Приоритетность
Реформы, направленные на улучшение инвестиционного климата	Укрепление стратегического механизма ПИИ		
	• Принятие новой стратегии ПИИ	Краткосрочный	Высокий
	Модернизация инвестиционного законодательства		
	• Принятие обновленного закона об инвестициях	Краткосрочный	Высокий
	• Принятие и публикация новой модели двустороннего инвестиционного договора (ДИД); разработка стратегии с целью проведения реформы уже существующих ДИД	Краткосрочный	Средний
	• Формирование полной онлайн-библиотеки законов и постановлений, регулирующих процессы инвестирования	Среднесрочный	Низкий
	• Разработка и реализация плана действий с целью увеличения инклюзивности процесса законотворчества	Среднесрочный	Высокий
	Повышение эффективности входа и закрепления ПИИ		
• Публикация Списка Исключения для гармонизации и централизации ограничений на ПИИ	Краткосрочный	Средний	
• Публикация политики и процедур лицензирования,	Среднесрочный	Средний	

Категория реформы	Трансформационные действия	Временной горизонт исполнения	Приоритетность
	имеющих отношения к процессам инвестирования		
	Укрепление защиты и удержания ПИИ		
	<ul style="list-style-type: none"> Разработка эффективного механизма рассмотрения жалоб в целях стимулирования удержания и расширения ПИИ 	Среднесрочный	Высокий
	<ul style="list-style-type: none"> Укрепление нормативно-правовой базы, регулирующей законную экспроприацию 	Краткосрочный	Высокий
	Оптимизация инвестиционных стимулов		
	<ul style="list-style-type: none"> Публикация списка стимулов с целью повышения уровня прозрачности 	Среднесрочный	Высокий
	Улучшение инвестиционного климата в приоритетных отраслях		
<ul style="list-style-type: none"> Регулярные обзоры ограничений и барьеров инвестиционной политики, для отраслей, указанных в данной стратегии 	Долгосрочный	Высокий	
<ul style="list-style-type: none"> Приведение в соответствие таможенных тарифов на основное сырьё в отраслях электротехнического и электронного оборудования, а также отрасли упаковочных материалов 	Краткосрочная	Высокий	
<ul style="list-style-type: none"> Обеспечение бесперебойного электроснабжения для производственных процессов 	Долгосрочный	Высокий	
<ul style="list-style-type: none"> Принятие плана действий для улучшения конкуренции в поставках отечественного сырья в отраслях: электротехническое и электронное оборудование; упаковочные материалы; строительные материалы 	Среднесрочный	Высокий	
<ul style="list-style-type: none"> Принятие плана действий по развитию технических навыков работы: с электротехническим и электронным оборудованием и по его производству в стране; по производству упаковочных материалов; и в других отраслях 	Среднесрочный	Средний	

Категория реформы	Трансформационные действия	Временной горизонт исполнения	Приоритетность
	<ul style="list-style-type: none"> Увеличение стратегических объёмов для складирования в пищевой промышленности 	Долгосрочный	Средний
Продвижение инвестирования	Укрепление институтов по продвижению инвестирования		
	<ul style="list-style-type: none"> Усиление стратегического фокуса и нацеленности Агентства UZIPA 	Краткосрочный	Высокий
	<ul style="list-style-type: none"> Принятие чёткого механизма координирования для государственных институтов, занимающихся продвижением и содействием инвестициям 	Краткосрочный	Высокий
	<ul style="list-style-type: none"> Укрепление методов управления и операционной эффективности UZIPA 	Среднесрочный	Высокий
	<ul style="list-style-type: none"> Укрепление предоставления услуг для инвесторов со стороны UZIPA 	Среднесрочный	Средний
	Реализация активных программ продвижения инвестирования с целью привлечения новых инвестиций в отрасли, указанные в настоящей стратегии		
	<ul style="list-style-type: none"> Подготовка и реализация целевых кампаний по продвижению инвестирования 	Краткосрочный	Высокий
<ul style="list-style-type: none"> Установление систематического подхода для сопоставительного анализа (бенчмаркинга) в сфере конкурентоспособности 	Долгосрочный	Средний	
Реализация программ после-проектного содействия инвесторам с целью увеличения потока повторных инвестиций от существующей базы инвесторов Узбекистана			
<ul style="list-style-type: none"> Подготовка и реализация целевых программ после-проектного содействия инвесторам 	Среднесрочный	Высокий	
<ul style="list-style-type: none"> Установление системы по систематическому измерению настроения и намерений иностранных инвесторов, инвестировавших в Узбекистан 	Долгосрочный	Средний	

Категория реформы	Трансформационные действия	Временной горизонт исполнения	Приоритетность
Использование возможностей приватизации и ГЧП	Приватизация		
	<ul style="list-style-type: none"> • Принятие Закона о приватизации и Закона об управлении государственным имуществом 	Среднесрочный	Высокий
	<ul style="list-style-type: none"> • Определение роли ПИИ в процессе приватизации 	Краткосрочный	Средний
	<ul style="list-style-type: none"> • Подготовка и реализация целенаправленной программы привлечения ПИИ, связанной с приватизацией 	Среднесрочный	Высокий
	Государственно-частное партнерство (ГЧП)		
	<ul style="list-style-type: none"> • Увязка проектов по ГЧП со стратегическими приоритетами ПИИ, особенно в отношении потребностей в ПИИ по развитию инфраструктуры • Проведение обзора механизма и портфеля будущих проектов ГЧП Узбекистана • Укрепление потенциала по реализации проектов, имеющих отношение к ГЧП 	Среднесрочный	Средний
	<ul style="list-style-type: none"> • Проведение обзора механизма и портфеля будущих проектов ГЧП Узбекистана 	Краткосрочный	Высокий
	<ul style="list-style-type: none"> • Укрепление потенциала по реализации проектов, имеющих отношение к ГЧП 	Среднесрочный	Средний

1. Контекст и обзор

Стратегические приоритеты для развития Узбекистана

Планы Узбекистана в сфере стратегического развития отражены в новой Стратегии развития страны с 2022 по 2026 гг. («Стратегия нового Узбекистана»).² В данном всеобъемлющем документе перечислены семь трансформационных потребностей, составляющих основу разработки Национальной стратегии и дорожной карты по ПИИ Узбекистана, а именно:

1. Создание народного государства посредством учёта интересов всех граждан и дальнейшего развития свободного гражданского общества;
2. Превращение принципов справедливости, правосудия и верховенства закона в главное и необходимое условие развития страны;
3. Развитие национальной экономики, обеспечивающее высокие темпы ее роста;
4. Реализация справедливой социальной политики и стимулирование развития человеческого капитала;
5. Обеспечение духовного развития и вывод данной сферы на новый уровень;
6. Внесение вклада в решение глобальных проблем на основании соблюдения собственных национальных интересов;
7. Укрепление безопасности страны и ее оборонного потенциала; реализация открытой, прагматичной и активной внешней политики.

В рамках компонента экономического развития в Стратегии нового Узбекистана цель определена как увеличение ВВП до 100 млрд долл. США в течение следующих пяти лет, рост объёмов промышленного производства в 1,4 раза и сокращение текущего уровня бедности наполовину.³ Также ожидается, что в течение следующих пяти лет объем ежегодного экспорта Узбекистана возрастёт до 30 млрд долл. США и будет привлечено 120 млрд долл. инвестиций в экономику страны, в том числе 70 млрд долл. за счёт ПИИ. Для достижения цели по иностранным инвестициям потребуется притока в среднем 14 млрд долл. США в год, что почти в семь раз превышает объёмы, характерные для периода до пандемии.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) могут сыграть огромную роль в достижении Узбекистаном целей своего экономического развития. Эмпирические данные демонстрируют, что ПИИ могут послужить каналом для передачи передовых технологий в экономику Узбекистана, содействовать формированию знаний и навыков человеческого капитала, внести вклад в международную торговую интеграцию страны, помочь в создании более конкурентоспособной среды для развития бизнеса и способствовать развитию предпринимательства.⁴ Все эти

² Постановление Президента Узбекистана «О Стратегии развития нового Узбекистана 2022-2026» от 28 января 2022 г.

³ В Стратегии нового Узбекистана особо подчёркивается сокращение уровня бедности как минимум в два раза к концу 2026 г.

⁴ Литература по данному вопросу: (a) Javorcik, Beata S. 2004. "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages." *American Economic Review* 94 (3): 605–27; (b) Javorcik, Beata S. 2008. "Can Survey Evidence Shed Light on Spillovers from Foreign Direct Investment?" *World Bank Research Observer* 23 (2): 139–59; (c) Javorcik, Beata S., and Mariana Spatareanu. 2008. "To Share or Not to Share: Does Local Participation Matter for Spillovers from Foreign Direct Investment?" *Journal of Development Economics* 85 (1–2): 194–217; (d) Havranek, Tomas, and Zuzana Irsova. 2011. "Estimating Vertical Spillovers from FDI: Why Results Vary and What the True Effect Is." *Journal of International Economics* 85 (2): 234–44; (e) Irsova, Zuzana, and Tomas Havranek. 2013. "Determinants of Horizontal Spillovers from FDI: Evidence from a Large Meta-Analysis." *World Development* 42: 1–15; (f) Liu, Xiaming, Chengang Wang, and Yingqi

преимущества вносят вклад в более высокие темпы экономического роста. Помимо чисто экономических выгод, ПИИ могут стимулировать улучшение экологических и социальных условий, к примеру, путём передачи более экологически чистых технологий и проведения более социально-ориентированной корпоративной политики.

В настоящем отчёте описаны предложенные стратегия и дорожная карта, разработанные в целях реализации Узбекистаном его амбициозных задач в сфере иностранного инвестирования. Стратегия включает в себя анализ актуальных глобальных и региональных тенденций, формирующих текущую ситуацию по ПИИ, а также оценку показателей ПИИ Узбекистана в ретроспективе, чтобы определить чёткие приоритеты планируемых реформ, способствующих высвобождению полного потенциала ПИИ для поддержки экономического роста страны. В ней определен механизм проведения данных реформ, приведены предложения по стимулированию действий государственных органов по привлечению и удержанию ПИИ, и в отчете представлена дорожная карта для министерств и агентств с целью обеспечить их совместную работу по достижению общих целей страны. В стратегии перечислены целевые секторы для привлечения и удержания ПИИ, а также описаны функции и обязанности различных государственных учреждений на протяжении всего процесса реализации стратегии. Для обеспечения последовательной реализации стратегии и его результативности приведена надлежащая система механизмов мониторинга и оценки, в том числе конкретные показатели КПД.

Wei. 2009. "Do Local Manufacturing Firms Benefit from Transactional Linkages with Multinational Enterprises in China?" *Journal of International Business Studies* 40 (7): 1113–30.

2. Показатели ПИИ Узбекистана⁵

Вызов Узбекистана в сфере ПИИ – привлечение прямых иностранных инвестиций для обеспечения диверсификации и роста экономики

Узбекистан имеет огромный и не до конца реализованный потенциал по привлечению ПИИ, в особенности из развитых стран с высоким уровнем дохода на душу населения, и предназначенных для отраслей Узбекистана, не связанных с добычей полезных ископаемых. Географическое положение страны в сердце Центральной Азии является стратегически важным, так как обеспечивает удобный выход на крупные рынки, включая Китай, Европу и Южную Азию. По объёму ВВП Узбекистан представляет собой второй крупнейший рынок в Центральной Азии (после Казахстана) и занимает лидирующую позицию по числу населения. Однако процент приходящих ПИИ в процентах от ВВП является самым низким в Центральной Азии – значительно ниже такового у иных развивающихся стран с аналогичным уровнем дохода на душу населения. Средний для стран Центральной Азии доля ПИИ, получаемых от стран-партнёров с высоким уровнем дохода на душу населения, составляет 87% от всех получаемых ПИИ, в то время как доля ПИИ от аналогичных партнёров в Узбекистане составляет лишь 32%. Это свидетельствует о недоиспользованных возможностях Узбекистана привлечь дополнительные ПИИ из стран с высоким уровнем дохода на душу населения.⁶ ПИИ из стран с высоким уровнем дохода на душу населения могут принести с собой передовые технологии (как технические, так и организационные) и каналы сбыта продукции на рынках развитых стран, что может послужить ключевым источником новых знаний, обучения и инноваций. Несмотря на то, что средние показатели потока ПИИ увеличились с 0,6% от ВВП в 2000-2002 гг. до 2,8% от ВВП в 2017-2019 гг., эти цифры всё равно ниже показателей других нескольких сравнимых стран. Относительно низкие показатели привлечения ПИИ в Узбекистан в последние три десятилетия привели к увеличению разрыва между Узбекистаном и другими сравнимыми странами по привлечению ПИИ в экономику. К концу 2019 г. все накопленные входящие ПИИ в Узбекистане составила лишь 17% от ВВП, что является самым низким показателем среди всех групп развивающихся стран и значительно ниже по сравнению со странами с аналогичным уровнем дохода на душу населения (Рис. 2).

Вставка 1. Источники данных ПИИ, использованные для настоящего отчёта

Анализ данных ПИИ, представленных в настоящем отчёте, проводился на основе сведений, полученных из многочисленных источников, а именно: Госкомитета Узбекистана, Центрального банка Узбекистана, мировых показателей развития (МПР) Всемирного банка, координированного обследования прямых инвестиций (КОПИ) МВФ, базы данных Рынков ПИИ от «Financial Times», а также ЮНКТАД.

В базе данных Рынки ПИИ происходит сбор уникальной информации о новых проектах по ПИИ во всех странах мира, которые представляют собой подробную статистику по следующим пунктам: время, сектор/отрасль, локация инвестирования, а также регион происхождения компании-инвестора, оценка объёма инвестиций и число рабочих мест, созданных непосредственно данными инвестициями в период с 2003 по 2020 гг. Информация из базы данных Рынки ПИИ позволяет

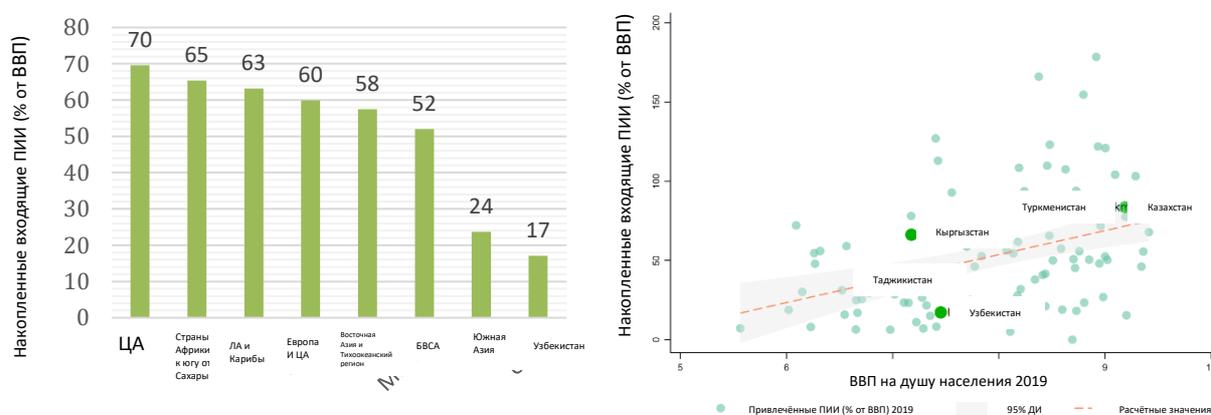
⁵ См. Вставку 1, которая даёт пояснения по различным источникам данных, использованных в настоящем разделе по показателям ПИИ в Узбекистане.

⁶ Данные 2018 г., полученные из базы данных КОПИ МВФ, в которых приведена статистика как накопленных ПИИ в Узбекистан, так и по ПИИ из Узбекистана в страны-партнёры.

провести сопоставительный анализ (бенчмаркинг) отраслевых данных с другими странами и сформировать полезные наблюдения в отношении последних тенденций по новым проектам ПИИ и мнениями самих инвесторов. Однако, по своему характеру публичные данные по ПИИ не охватывают все новые проекты ПИИ, и потому нельзя ожидать их полного и непосредственного соответствия фактическому объёму потоков ПИИ или же равенства общему числу новых проектов/компаний, учреждённых в стране в течение упомянутого периода.

Данные КОПИ МВФ включают сведения о ПИИ, предоставленные страной-получателем входящих ПИИ – о накопленных запасах и потоках ПИИ - и также сведения, предоставленные странами-партнерами по ПИИ. Также как и по торговой статистике, могут быть различия между данными, полученными от стран-получателей и полученными от стран-партнеров по ПИИ. Причинами упомянутых несоответствий может быть несколько факторов, таких как колебания обменного курса валют, различия в используемой методологии статистики, а также мероприятия по оптимизации налогообложения, проводимые инвесторами. Благодаря анализу статистики стран-получателей и стран-партнеров по ПИИ можно составить более полную картину по источникам ПИИ для определённой страны и отраслей их вложений. В Узбекистане общий объём накопленных ПИИ, согласно сведениям ЮНКТАД и Центрального банка, составил 9,5 млрд. долл. США в 2019 г., в то время как согласно данным стран-партнеров, полученным из базы данных КОПИ МВФ, их размер составляет только 2,5 млрд. долл. США (здесь следует отметить, что в базе данных КОПИ МВФ в разделе «Узбекистан» нет информации от страны-получателя (см. Рис. 4 о более подробной информации).

Рисунок 2. Объем привлеченных ПИИ в % от ВВП



Источник: расчёты авторов отчёта на основании сведений баз данных ЮНКТАД и МПР.

С 2006 г. наблюдается устойчивое увеличение потоков ПИИ в экономику Узбекистана; рекордные показатели были зафиксированы в 2019 г. как свидетельство реализуемой правительством политики, направленной на поддержку ПИИ. С 2000 по 2006 гг., несмотря на умеренный рост, размер годового потока ПИИ никогда не превышал \$200 млн. Затем произошёл стремительный, практически десятикратный скачок с \$170 млн. в 2006 до \$1,6 млрд. в 2011 г. с последующим резким падением до \$600 млн. в 2012 г. С 2012 по 2017 гг. стабильный рост притока ПИИ возобновился, и после ещё одного значительного падения в 2018 г., объём потока ПИИ достиг \$2,3 млрд. в 2019 г. (Рис. 3). Увеличение потока ПИИ замедлилось в силу начала пандемии COVID-

19, однако стране удалось привлечь в свою экономику \$1,7 млрд. в 2020 г. и \$2,1 млрд. в 2021 г.⁷ На значительный рост в последние годы огромное влияние оказало ослабление законодательного регулирования и увеличение стимулов для инвесторов. Узбекистан предложил безвизовый въезд для инвесторов из более чем 45 стран, упростил правила на валютном рынке, а также создал семь специальных экономических зон с солидными налоговыми льготами для инвесторов.⁸ Помимо этого, в Узбекистане был установлен новый правовой режим для защиты прав инвесторов. В стране также был учреждён президентский консультативный орган по вопросам инвестиций, которым в январе 2020 г. был впервые запущен механизм по разрешению вопросов взаимодействия между инвесторами и государством.

Рисунок 3. Поток ПИИ

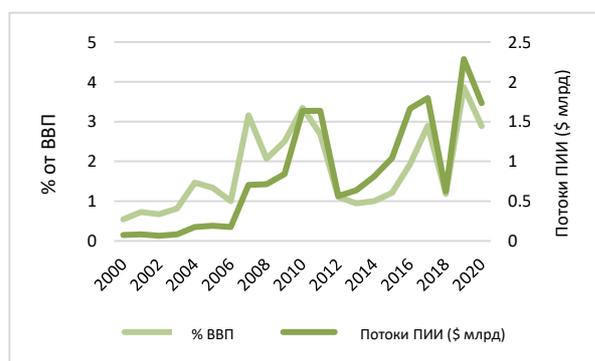
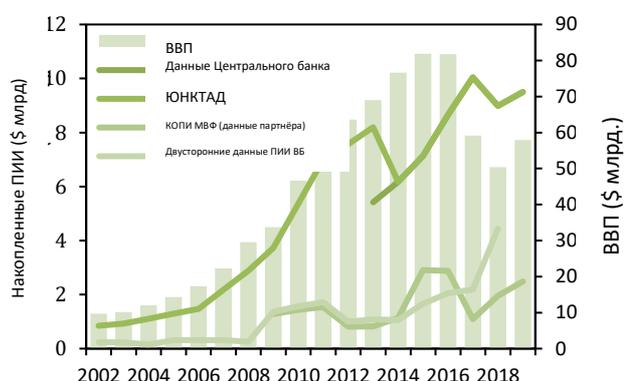


Рисунок 4. Объем привлеченных ПИИ по различным источникам



Источник: На Рис. 3 использованы данные МПР. На Рис. 4 представлены расчеты авторов, основанные на данных ЮНКТАД, КОПИ МВФ, МПР, базы данных ВБ по двусторонним ПИИ и сведения из Центрального банка Узбекистана.

Потоки ПИИ в Узбекистан ограничены небольшим числом стран-источников

На протяжении последнего десятилетия наблюдались значительные изменения по странам-источникам ПИИ в Узбекистан: Китай сменил Россию на позиции лидера по ПИИ в Узбекистан благодаря своей инициативе «Один пояс — один путь» (ОПОП). В 2009 г. 99% общего объема привлечённых в экономику Узбекистана ПИИ пришлось на долю пяти стран: России, Южной Кореи, Казахстана, США и Турции (Рис. 5а). Только Россия инвестировала \$841 млн., что составило две трети от размера всех привлечённых в Узбекистан ПИИ. К 2014 г. объёмы инвестирования со стороны России значительно уменьшились, составив \$472 млн., или 41% от общего объёма привлечённых ПИИ. К 2019 г. доля России насчитывала только 5% от размера всех накопленных ППИ в экономику Узбекистана. Ожидается, что настоящая нисходящая тенденция из России будет закрепляться и в последующие годы, так как санкции, наложенные на Россию в связи с войной в Украине, скорее всего, послужат причиной дальнейших ограничений объёма ПИИ, направляемых Россией. Размеры ПИИ из Южной Кореи в период с 2009 по 2014 гг. возросли с \$181 млн. до \$280 млн. Место третьего крупнейшего инвестора заняла Германия, размер ПИИ в Узбекистан со

⁷ Госкомстат Узбекистана; Центральный банк Узбекистана: Платёжный баланс, международная инвестиционная позиция и внешний долг Республики Узбекистан в 2021 г.

⁸ Стракан, Рут. (2 декабря 2020 г.). Финансовое положение: ПИИ в Узбекистане. Инвестиционный мониторинг. <https://investmentmonitor.ai/uzbekistan/the-state-of-play-fdi-in-uzbekistan>

стороны которой составил \$134 млн. (Рис. 5b). В период с 2014 по 2019 гг. Китай закрепился на позиции лидирующего инвестора в Узбекистане; Корея и Турция расположились на втором и третьем местах соответственно (Рис. 5c). Благодаря ОПОП количество китайских инвесторов в Узбекистане увеличилось. В 2019 г. объём накопленных ПИИ из Китая превысил \$1 млрд., что составило 44% от общего размера всех накопленных ПИИ в экономику Узбекистана.⁹ Число предприятий Узбекистана, получивших ПИИ из китайских предприятий, к концу 2020 г. приблизилось к 1 800, что уступало только показателям России. Инвестиции из Китая приходятся, как правило, на следующие отрасли: промышленность и торговля, строительство, разведка нефти и газа, транспорт, создание инфраструктуры, телекоммуникации, текстильная и химическая промышленность.¹⁰ Финансирование и поддержка строительства общей международной трансграничной транспортной инфраструктуры, проводимые ОПОП, являются необходимым благоприятным фактором для обеспечения развития транспортной системы Узбекистана.¹¹ Более высокий уровень развития транспортной системы усилит выгоды от ПИИ и ускорит интеграцию Узбекистана в глобальные цепочки создания стоимости (ГЦС).

Рисунок 5. Страны-источники ПИИ в Узбекистан



Источник: данные стран-партнеров КОПИ МВФ.

⁹ Данные о ПИИ предоставляются страной-получателем входящих ПИИ (накопленных запасов и ежегодных потоков ПИИ) и страной-партнером по ПИИ. Как и в торговой статистике, могут встречаться несоответствия между двусторонними статистическими сведениями о ПИИ, данными страны-получателя и данными страны-партнера. Причинами таких несоответствий являются множество факторов, таких как колебания обменных курсов валют, различия в используемой методологии статистики, а также мероприятия по оптимизации налогообложения, проводимые инвесторами. Благодаря анализу статистики из обеих источников можно составить более полную картину ПИИ для определённой страны и направлений их вложения. В Узбекистане общий объём накопленных ПИИ, согласно сведениям ЮНКТАД и Центрального банка, составил \$9,5 млрд. в 2019 г., в то время как согласно данным стран-партнеров, полученным от КОПИ МВФ, их размер составляет только \$2,5 млрд. На Рис. 3 предоставлен обзор накопленных ПИИ согласно различным источникам данных о ПИИ.

¹⁰ Синьхуа. (8 января 2021 г). Почти 1 800 предприятий Узбекистана получили инвестиции из Китая http://www.xinhuanet.com/english/2021-01/08/c_139652397.htm

¹¹ Всемирный банк. 2020 г. Южный Кавказ и Центральная Азия: Инициатива «Один пояс – один путь» - анализ на примере Узбекистана.

Диверсификация отраслевой структуры ПИИ происходит медленно

Поскольку Узбекистан - это страна, располагающая богатыми природными ресурсами, приток ПИИ в Узбекистан был сконцентрирован в добывающей промышленности и разработке карьеров. Официальная статистика по притоку ПИИ по секторам доступна только за 2018 г. В 2018 г. только добывающая промышленность и разработка карьеров получили ПИИ на сумму 540 млн долл. США, что составляет почти половину от общего зарегистрированного притока ПИИ. Страна занимает четвертое место в мире по запасам золота и ежегодно добывает около 92 тонн золота. Она также занимает десятое или одиннадцатое место в мире по запасам меди и одиннадцатое или двенадцатое место в мире по запасам урана. Золото остается крупнейшей статьёй экспорта Узбекистана, составляя 33% от общего экспорта страны в 2018 г., за которым следует природный газ с долей 14% от общего экспорта страны.

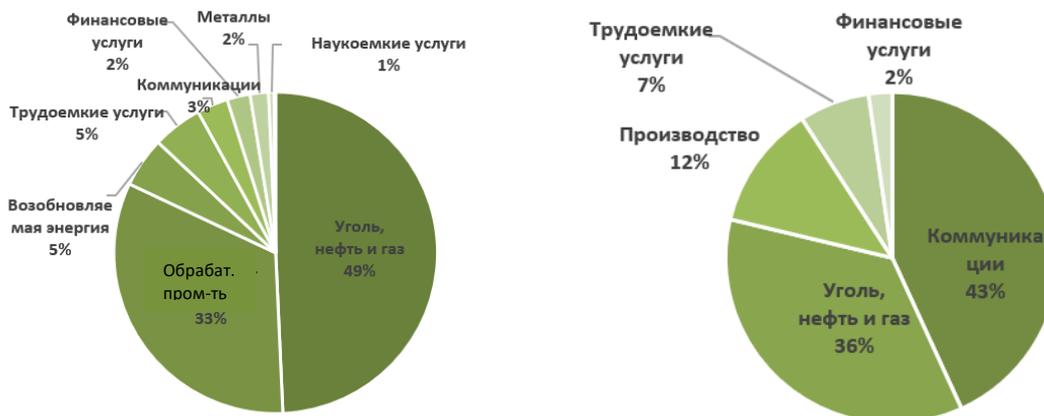
Основу экспорта продукции обрабатывающей промышленности Узбекистана составляют текстиль и химикаты. В 2018 г. сектор обрабатывающей промышленности получил ПИИ на сумму около 300 млн. долл. США, что составляет более четверти притока ПИИ. ПИИ в сектор услуг направлялись в основном в ремесленничество, развлечения и отдых (94 млн. долл. США), оптовую и розничную торговлю (72 млн. долл. США), а также информационные и телекоммуникационные услуги (53 млн. долл. США). Сельское хозяйство также получило ПИИ в размере 28 млн. долл. США. Водоснабжение, строительство, коммунальные услуги и недвижимость получили ПИИ в размере 13, 11, 10 и 6 млн. долл. США соответственно. Объем ПИИ в другие отрасли был незначительным.

Большая часть ПИИ в новые проекты и трансграничные слияния и поглощения (M&A) в Узбекистане приходится на добывающую промышленность и разработку карьеров, обрабатывающую промышленность, а также телекоммуникации. С 2003 г. в Узбекистане неуклонно росли ПИИ в новые проекты, хотя и с низкого исходного уровня. За период с 2003 по 2019 гг. Узбекистан привлек ПИИ в 354 новых проекта на сумму 40,2 млрд. долл. США. С 2003 по 2019 гг. только добывающий сектор получил 22,1 млрд. долл. США в основном на добычу угля, нефти и газа (Рис. 6а). В последние годы, с 2009 по 2019 г., в обрабатывающей промышленности наблюдался рост ПИИ в новые проекты на 17%. Россия, Китай, Южная Корея, Германия и США являются крупнейшими инвесторами ПИИ в новые проекты в Узбекистане. ПИИ в сфере M&A в Узбекистане ограничиваются несколькими секторами, при этом сектор телекоммуникаций привлек 925 млн долл. США с 2003 по 2019 год (Рис. 6б). За период с 2003 по 2019 гг. добывающая и обрабатывающая промышленность также привлекли 584 млн долл. США и 189 млн долл. США соответственно, и большая часть этих инвестиций пришлась на начало 2000-х годов. Россия является крупнейшей страной-источником трансграничных M&A в Узбекистане: с 2003 по 2019 гг. отсюда было инвестировано 1,3 млрд долл. США.

Рисунок 6. Отраслевая структура ПИИ в Узбекистане за 2003-2019 гг.

а) Новые проекты с ПИИ

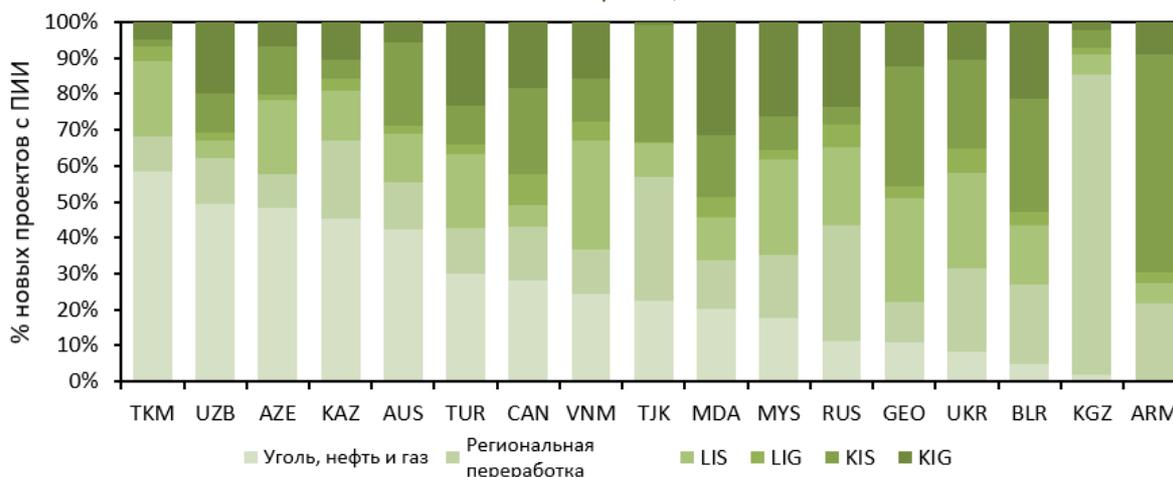
б) Трансграничные сделки слияния и поглощения (M&A) (оценочные капитальные затраты)¹²



Источник: Расчеты авторов на основе базы данных fDi Markets и Thomson Reuters.

Портфель ПИИ в Узбекистане, в котором преобладают природные ресурсы, сопоставим с портфелем других богатых ресурсами стран, но Узбекистану необходимо диверсифицировать свою экономическую базу, привлекая ПИИ в другие сектора для стимулирования трансформации экономики. С 2003 по 2019 гг. на уголь, нефть и газ суммарно приходилась половина всех ПИИ в новые проекты в Узбекистане, что сопоставимо с другими богатыми ресурсами странами, включая Туркменистан, Азербайджан, Казахстан и Австралию (Рис. 7). Тем не менее, Узбекистан по-прежнему обладает огромным потенциалом для привлечения большего объема ПИИ в наукоёмкие товары и наукоёмкие услуги. Хотя на наукоёмкие товары приходится пятая часть ПИИ в новые проекты в Узбекистане, этот уровень все еще ниже, чем в Турции, Молдове, Малайзии, России и Беларуси.

Рисунок 7. Отраслевая структура новых проектов с ПИИ в Узбекистане и в сопоставимых странах, 2003-2019 гг.



Источник: Расчеты авторов на основе базы данных fDi Markets.

Примечание: LIS = трудоемкие услуги, LIG = трудоемкие товары, KIS = наукоёмкие услуги, KIG = наукоёмкие товары.

¹² Для оценки капитальных затрат FDI markets использует данные из объявлений о новых проектах ПИИ.

К счастью, в последние годы отраслевая структура ПИИ смещается от добычи полезных ископаемых к обрабатывающей промышленности. Хотя официальные данные с разбивкой по времени для отраслевых ПИИ недоступны, данные Госкомстата Узбекистана показывают, что обрабатывающая промышленность привлекает все большую долю иностранных инвестиций и кредитов в основной капитал. Доля добывающей промышленности сократилась с 57% в 2017 г. до 18% в 2020 г., а доля обрабатывающей промышленности увеличилась более чем в три раза с 13 до 42% (Рис. 8).

Рисунок 8. Иностранные инвестиции и займы в основной капитал по отраслям, 2017-2020 гг.



Источник: Госкомстат Узбекистана.

Доля государственного сектора в экономике остается высокой

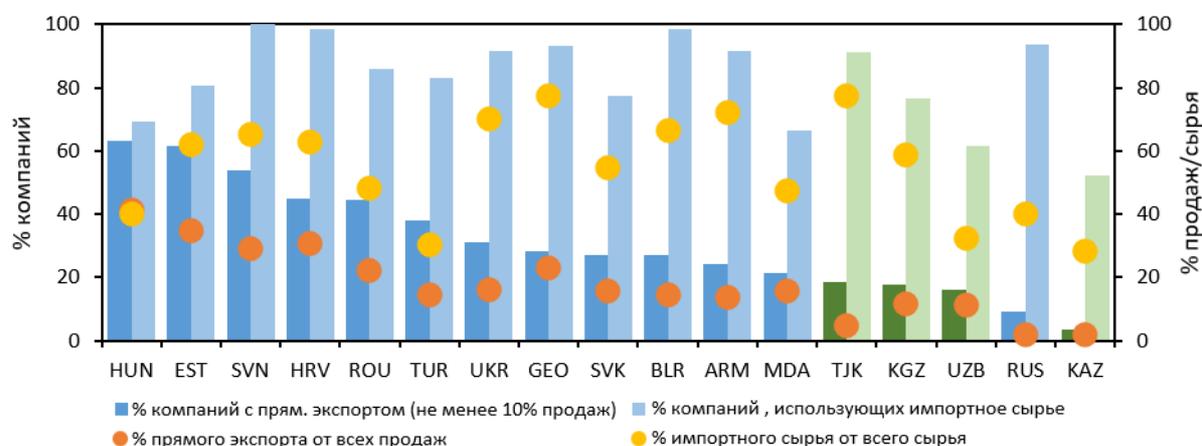
Хотя государство по-прежнему занимает доминирующее положение во многих секторах и отраслях, Узбекистан объявил о планах ускорить приватизацию в период с 2020 по 2025 гг.,¹³ чтобы облегчить переход к рыночной экономике. В литературных источниках предполагается, что приватизация сама по себе не гарантирует положительных результатов, она требует создания целостной политики и тщательной ее реализации. Потенциал отечественных компаний, структура собственности, корпоративное управление, доступ к опыту и к рынкам, дополнительные меры и институциональная структура — все это влияет на результат любой приватизационной инициативы.

Несмотря на недавние успехи, Узбекистану по-прежнему необходимо повышать качество привлекаемых ПИИ. Иностранные компании в Узбекистане показывают лучшие результаты, чем

¹³ Указ Президента № УП-6096 от 27 октября 2000 г. «О мерах по ускоренному реформированию предприятий с участием государства и приватизации государственных активов». Постановление Кабинета Министров № 166 от 29 марта 2021 г. «Об утверждении стратегии управления и реформирования предприятий с государственным участием на 2021-2025 годы», которое утверждает разработку в том числе Законов «О приватизации» и «Об управлении государственным имуществом», дорожной карты приватизации, целей процесса приватизации и т. д. На конец 2019 г. насчитывалось 2 965 предприятий с государственной долей, а их доля в ВВП составляла 55%. Стратегия приватизации предусматривает приватизацию 1 115 предприятий или 37,6% от общего числа, а государственная доля останется в 554 предприятиях, в т.ч. в нефтегазовом секторе, национальной авиакомпании, золотодобыче и черной металлургии. В результате приватизации коммерческих банков к 2025 г. доля частных банков в совокупных активах вырастет до 60% по сравнению с 15% в 2020 г.

отечественные, но все же уступают показателям в сопоставимых странах по многим направлениям, включая внедрение технологий, инновации, участие в ГЦС, обучение сотрудников и квалификации кадров. Иностранные компании в Узбекистане больше вовлечены в ГЦС, чем отечественные, но в этом направлении есть куда расти. Только 4% иностранных компаний в Узбекистане непосредственно занимаются экспортом, и этот экспорт составляет всего около 2% от их общего объема производства. Узбекистан занимает одно из последних мест среди сопоставимых стран по объему импорта и экспорта иностранными компаниями. Только 16% иностранных компаний непосредственно занимаются экспортом в Узбекистане, в то время как в других странах этот показатель составляет 40-60% (Рис. 9).¹⁴ Иностранные компании в сопоставимых странах часто экспортируют от 60 до 90% в своей продукции, что намного выше, чем 11% экспорта от всей производимой продукции в Узбекистане. Иностранные компании в других странах также с большей вероятностью используют иностранные ресурсы и используют их чаще. Данные World Bank Enterprise Survey (Исследование среди предприятий Всемирного банка) показывают, что около трети иностранных компаний в Узбекистане используют технологии, лицензированные за границей. Это больше, чем 19% у отечественных компаний, использующих иностранные технологии, но меньше, чем у компаний во многих сопоставимых странах, таких как Армения, Словакия и Венгрия. Более половины иностранных компаний в Узбекистане имеют собственные веб-сайты (55%). Вероятность наличия собственного веб-сайта у них в два раза выше, чем у отечественных компаний в Узбекистане, но ниже, чем у компаний в Казахстане, Кыргызской Республике и Таджикистане. Иностранные компании в Узбекистане также менее склонны вкладывать средства в НИОКР или предлагать обучение сотрудникам, а также доля квалифицированных работников у них, как правило, ниже.¹⁵

Рисунок 9. Показатели торговой деятельности иностранных компаний (Центральная Азия и сопоставимые страны)



Источник: Расчеты авторов на основе World Bank Enterprise Survey 2019 (Обследование предприятий, Всемирный банк 2019 г.)

¹⁴ В Венгрии и Эстонии более 60% иностранных компаний непосредственно занимаются экспортом, а в Словении, Хорватии и Румынии их доля превышает 40%. Расчеты авторов на основе World Bank Enterprise Survey 2019 (Обследование Всемирного банка среди предприятий).

¹⁵ Всемирный банк, 2021 г., Оценка переходного процесса в Узбекистане: Экономический меморандум по стране. (Глава 4. Развитие частного сектора)

Выводы

Для достижения поставленных целей экономического развития и привлечения ПИИ, изложенных в Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 гг., Узбекистану необходимо привлекать больше ПИИ и более высокого качества; это потребует диверсификации как по отраслям, так и источников ПИИ. Низкие показатели Узбекистана в прошлом и амбициозные цели на будущее подчеркивают необходимость привлечения дополнительных ПИИ, особенно в более сложные, наукоемкие отрасли. Это может повысить эффективность ПИИ и устранить пробелы с точки зрения инноваций, участия в ГЦС и повышении квалификации труда. В последние годы в Узбекистан поступает все больше и больше ПИИ из Китая, но российско-украинский конфликт продемонстрировал важность наличия диверсифицированных источников ПИИ во избежание чрезмерной зависимости от какого-либо одного источника. Чтобы повысить объем и качество ПИИ, привлекаемых для достижения целей экономического развития Узбекистана, необходимо привлекать больше инвестиций из стран с высоким уровнем доходов на душу населения.

3. Факторы, влияющие на изменение условий глобальных ПИИ

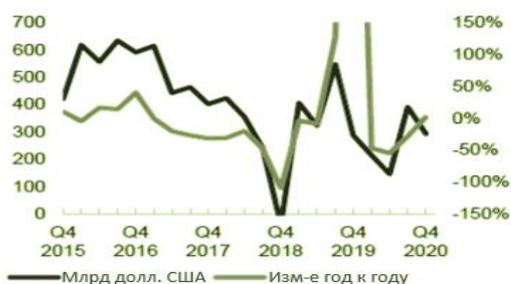
Глобальные мега-тенденции, влияющие на изменения условий для ПИИ в мире, являются важной основой для разработки этой стратегии для Узбекистана. COVID-19, изменение климата и сопутствующий акцент на повышении устойчивости, Индустрия 4.0, реконфигурация глобальных цепочек создания стоимости и сдвиги в глобальной торговой и инвестиционной политике будут иметь серьезные последствия для глобальных потоков ПИИ. Для того чтобы стать эффективной дорожной картой для привлечения большего объема ПИИ более высокого качества в Узбекистан, новая стратегия по ПИИ должна реагировать на эти глобальные мега-тенденции. Как показано в разделе ниже, эти мега-тенденции предоставляют как возможности, так и угрозы для Узбекистана и его задач по ПИИ.

3.1. COVID-19

COVID-19 вызвал беспрецедентные потрясения в мировой экономике и ПИИ, а также ускорил многие существующие глобальные тенденции. Самое главное, что пандемия вызвала значительное снижение доверия инвесторов и крупномасштабное нарушение глобальных потоков ПИИ в 2020 и 2021 годах. Речь идет, в частности, о 42-процентном сокращении потока ПИИ по сравнению с и без того снижавшейся базой до пандемии (Рис. 10).

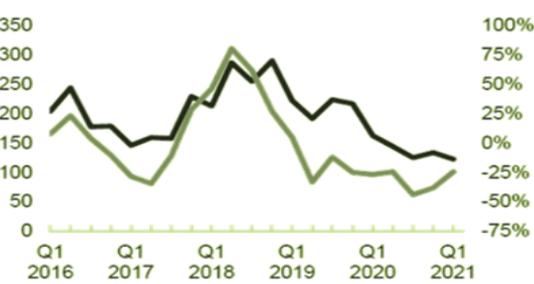
Рисунок 10. Воздействие COVID-19 на потоки и объявления ПИИ

а. Мировой приток ПИИ (по кварталам)



Ист.: Баланс платежей МВФ

б. Объявленные новые проекты с ПИИ в мире (по кварталам)



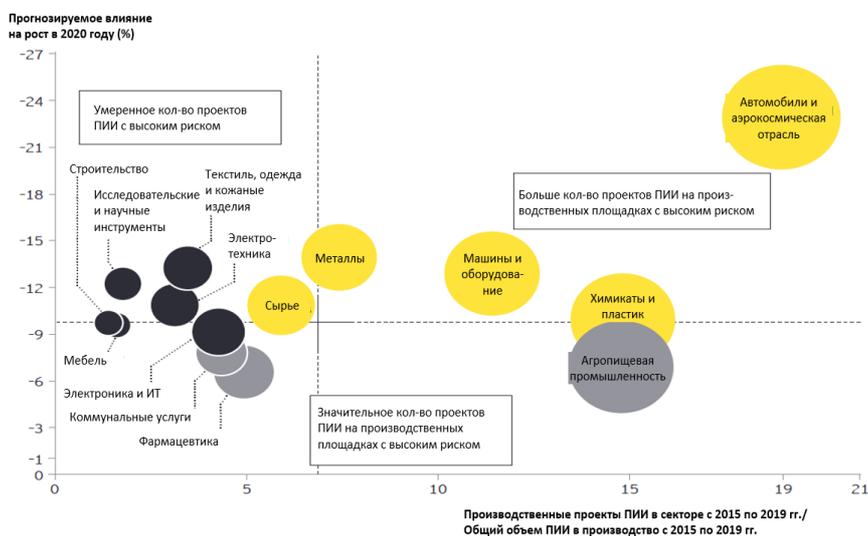
Изм.-е год к году

Источник: Всемирный банк. 2021. Ежеквартальный отчет FDI Watch. Июнь 2021.

Экономическое воздействие пандемии COVID-19 различается по секторам. Пандемия вызвала серьезные сбои в цепочках поставок, которые необходимы для функционирования глобальных цепочек создания стоимости (ГЦС), однако с различными последствиями для разных секторов. На начальных этапах пандемии в первую очередь пострадали многие ресурсоемкие и трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности (например, аэрокосмическая и автомобильная, машины и оборудование, химикаты и пластмассы), в то время как другие, такие как фармацевтика, ИТ-услуги и электроника или коммунальные услуги, оказались более устойчивыми (Рис. 11). Однако к первому кварталу 2021 г. влияние COVID-19 на потоки ПИИ начало проявляться и в ИТ-

услугах, где они упали на 39% по сравнению с 2020 г., и в коммунальных услугах, где они упали на 38% по сравнению с 2020 г. В то же время в некоторых отраслях, включая автомобилестроение и фармацевтику, появились новые объявления о ПИИ и признаки восстановления.

Рисунок 11. Прогнозируемые рост в отраслях и риски для проектов ПИИ в обрабатывающей промышленности



Источник: Исследование инвестиционной привлекательности стран Европы за 2020 г. (EIM), 2020

В недавнем исследовании, проведенном Всемирным банком и IBM-PLI, проанализировано, как COVID-19, наряду с другими новыми мега-тенденциями, согласно прогнозам, повлияет на МНП в ключевых отраслях. Конкретные последствия экономических потрясений, связанных с пандемией, для конкретных секторов и отраслей еще не определены, но свежий анализ показывает, что некоторые отрасли могут быть более устойчивыми в краткосрочной и долгосрочной перспективе. В анализе, проведенном Группой Всемирного банка, для оценки влияния преобразующих факторов на проекты ПИИ и создание рабочих мест за счет ПИИ в развивающихся странах в краткосрочной и долгосрочной перспективе, учитываются точки зрения инвесторов с использованием ключевых местных факторов для принятия решений (Табл. 2). Хотя результаты показывают разную картину в краткосрочной и долгосрочной перспективе, они также указывают на набор отраслей, в которых наблюдается устойчивая положительная тенденция с учетом обоих временных горизонтов. Такие отрасли, как пищевая промышленность, производство одежды и текстиля, производство медицинских товаров и услуги ИТ, демонстрируют наиболее многообещающие возможности для развивающихся стран благодаря их относительной устойчивости и потенциалу для создания рабочих мест и экспорта.¹⁶

¹⁶ Всемирный банк. FDI Watch. Ежеквартальный отчет, Выпуск 1. Декабрь 2020.

Таблица 2. Воздействие ПИИ на сектора экономики развивающихся стран в кратко- и долгосрочной перспективе

а. Влияние на ПИИ в краткоср. перспективе (1-2 года)		б. Влияние на ПИИ в долгоср. перспективе (5+ лет)	
Сегменты сектора	Краткоср.	Сегменты сектора	Долгоср.
Производство медпрепаратов	3.4	Логистические услуги	3.2
Услуги с использованием ИТ (ВРО)	3.3	Гостиничный бизнес	3.2
Услуги с использованием ИТ (сл.подд.)	3.3	Пошив одежды	3.1
Финансовые услуги	3.2	Производство медпрепаратов	3
Пищевая промышленность	3.2	Услуги с использованием ИТ (ВРО)	3
Садоводство	3.1	Финансовые услуги	3
Логистические услуги	3	Услуги с использованием ИТ (сл.подд.)	2.9
Производство пластиковых изделий	3	Пищевая промышленность	2.9
Производство деревянных изделий	3	Производство пластиковых изделий	2.9
Производство металлоизделий	2.9	Произ-во синтетических химикатов	2.9
Произ-во синтетических химикатов	2.9	Сборка электронных компонентов	2.9
Пошив одежды	2.8	Произ-во автомоб. компонентов	2.9
Сборка электронных компонентов	2.8	Садоводство	2.8
Произ-во автомоб. компонентов	2.7	Производство деревянных изделий	2.8
Гостиничный бизнес	2.4	Производство металлоизделий	2.8

Источник: оценка IBM-PLI

Примечание: Влияние на ПИИ: снижение = 1,0 -> нейтр. = 3,0 -> рост = 5,0. В рамках анализа краткосрочным принят период 1-2 года, долгосрочным – 5+ лет.

Источник: Всемирный банк. FDI Watch. Ежеквартальный отчет, Выпуск 1. Декабрь 2020.

Протекционистские меры в отношении инвестиций заметно усилились с начала пандемии COVID-19. С начала 2020 г. было введено значительное количество новых ограничений на ПИИ, в основном сосредоточенных на мерах по проверке (скрининга) ПИИ, причем большинство из них приходится на развитые страны (Рис. 12). Такие усиливающиеся протекционистские тенденции могут также повлиять на глобальные потоки ПИИ, причем некоторые страны и регионы становятся менее открытыми для потенциальных инвестиций.

Рисунок 12. Меры, оказывающие влияние на мировую и региональную инвестиционную политику



Источник: Отслеживание показателей входа для ПИИ от Всемирного банка (world bank fdi entry measure tracker).

Усиление конкуренции за сокращающиеся глобальные потоки ПИИ, вызванное пандемией COVID-19, повлияет на амбиции Узбекистана по ПИИ. Падение, а затем среднесрочное

восстановление до допандемического уровня ПИИ во многих отраслях может снизить объем потенциальных ПИИ, направляемых в Узбекистан, поскольку многие страны с более благоприятным инвестиционным климатом также активизировали свою деятельность по привлечению ПИИ. Узбекистану необходимо догнать конкурентов в плане улучшения инвестиционного климата. Такие усилия по реформированию могут помочь повысить привлекательность Узбекистана в качестве страны-получателя ПИИ в то время, когда многие страны также стремятся создать дополнительные барьеры для входа ПИИ, такие как проверка инвестиций (скрининг) и протекционистские ограничения.

3.2. Устойчивость и изменение климата

В результате пандемии COVID-19 значительно возросла осведомленность лиц, принимающих решения, и компаний об изменении климата и соображениях устойчивости. В последние годы лидеры крупнейших стран обязались предпринимать действия, направленные на борьбу с последствиями изменения климата; в 2015 г. было принято Парижское соглашение по климату, в котором изложены рамки для сокращения глобальных выбросов на основе ключевых действий по борьбе с последствиями изменения климата. В апреле 2021 г. лидеры стран с крупнейшими экономками обязались предпринять активные действия по сокращению выбросов углерода, а в июле 2021 г. ЕС объявил о своем «Зеленом курсе», обязывающем союз достичь климатической нейтральности к 2050 г., назвав его спасительным кругом от пандемии COVID-19. Правительства стран по всему миру принимают дополнительные меры для обеспечения устойчивости экономики, особенно в области инвестиционных соглашений и обязательств инвесторов. Международные инвестиционные соглашения (МИС) и торговые соглашения все чаще включают положения, касающиеся устойчивого развития, зеленых инвестиций и экологических обязательств.¹⁷

Инвесторы сообщают о принятии дополнительных мер по обеспечению устойчивости, хотя они в основном были вызваны давлением со стороны правительств и политиков. Опрос МНП, проведенный Всемирным банком, показывает, что почти половина аффилированных компаний МНП сообщили о принятии мер по повышению устойчивости и декарбонизации своих продуктов и услуг, при этом большинство из них в качестве основной причины назвали давление со стороны местных органов власти. ПИИ играют определенную роль в сдерживании влияния изменения климата, поддерживая экологически чистые проекты, которые сокращают выбросы углекислого газа и способствуют устойчивому развитию. Такие корпоративные обязательства повлияют на многие отрасли, включая транспорт и энергетику. Будут созданы новые возможности для бизнеса и инвесторов, а также они вызовут значительные изменения в существующих отраслях, таких как автомобильная промышленность. Устойчивость и стремление к декарбонизации создадут для ПИИ как возможности, так и трудности, влияя на критерии выбора объекта, поскольку инвесторы адаптируются к выполнению растущих обязательств по обеспечению устойчивости.

Инвестиции в «зеленые» отрасли растут. В 2020 г. впервые с тех пор, как FDI Markets начала регистрировать данные о ПИИ в Узбекистан, возобновляемые источники энергии заняли место угля, нефти и газа в качестве основного сектора по капитальным вложениям, которые составили

¹⁷ ОЭСР (2021). Будущее инвестиционных договоров - потенциальные направления. 6-я ежегодная конференция по инвестиционным договорам, март 2021 г.

87,2 млрд. долл. США.¹⁸ Это открывает возможности для Узбекистана. В ближайшие годы необходимо будет значительно увеличить инвестиции в инфраструктуру экологически чистой энергии, чтобы поддержать более широкую программу экономического развития и борьбы с последствиями изменения климата. Учитывая нагрузку на государственные финансы, привлечение частного сектора, в том числе иностранных инвесторов, будет иметь критически важное значение. Задача правительств, стремящихся стимулировать потоки инвестиций в экологически чистую энергетику, будет заключаться в разработке и реализации конкретных механизмов внутренней политики для поддержки этих инвестиций.¹⁹ Хотя базовый потенциал возобновляемых источников энергии, таких как фотоэлектрические станции, в Узбекистане высок, а внутренний спрос на бесперебойную энергию является постоянным, текущая политика страны не была эффективной для поощрения инвестиций в производство возобновляемой энергии и ее передачу.

Фундаментальная тенденция к более устойчивым решениям в области производства представляет несет в себе вызов для таких стран, как Узбекистан, которые в значительной степени зависят от природных ресурсов. Структура их экономики по своей сути не связана с устойчивостью, а возможности для внедрения новых процессов ограничены. В Узбекистане действующая система стимулирования не поощряет использование ресурсосберегающих и высокоэффективных технологий переработки. Данный вызов еще больше усугубляется относительно низкой сложностью продукции, производимой в настоящее время в Узбекистане, что ограничивает влияние любых мер по обеспечению устойчивости.

В заключение следует отметить, что для привлечения ПИИ в устойчивые технологии и возобновляемые источники энергии текущую структуру отраслей и в целом экономики Узбекистана необходимо укрепить. Существует ряд ключевых мер по усилению мер политики, которые могут быть предприняты для улучшения ценностного предложения страны, включая пересмотр основной нормативно-правовой базы, в том числе законов, регулирующих выработку энергии; внедрение специальных инструментов, определяющих структуру рынка, таких как гарантированные соглашения о закупке электроэнергии; или внедрение льгот для использования высокоэффективных производственных технологий. Для реализации всего потенциала этих мер также потребуется реформировать структуру рынка.

3.3. Изменения в глобальной структуре производства

За последние три десятилетия глобализация производства привела к расширению ГЦС, поскольку многонациональные компании смогли использовать фрагментацию производства, вывод за рубеж в офшоры и аутсорсинг для снижения производственных затрат. В этот период, особенно в начале 2000-х гг., значительно выросла мировая торговля компонентами. Такой период гипер-глобализации сопровождался резким всплеском ПИИ, быстрым увеличением доли торговли в мировом ВВП, а также новыми возможностями участия компаний в ГЦС.

Пандемия COVID-19 вызвала серьезные сбои в глобальных производственных сетях и повысила значение устойчивых ГЦС. Проблемные участки в глобальных цепочках поставок, особенно тех, которые зависят от полупроводников, привели к росту цен на средства производства и

¹⁸ Отчет fDi 2021, Глобальные тенденции инвестиций в новые проекты, Financial Times Group, доступен по адресу <https://report.fdiintelligence.com>

¹⁹ См., например, Рекомендации ОЭСР по мерам политики, доступны по адресу https://read.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/policy-guidance-for-investment-in-clean-energy-infrastructure_9789264212664-en#page9

потребительские товары. Серьезные сбои в международных перевозках привели к значительному увеличению стоимости доставки. Например, стоимость перевозки стандартного контейнера на контейнеровозе в 2021 г. была в четыре раза выше, чем в 2020 г.²⁰ Пандемия также привела к возобновлению дискуссий на тему устойчивости ГЦС и диверсификации поставщиков. В то время как некоторые экономисты ожидают еще больше неожиданных потрясений и выступают за переосмысление стратегий ГЦС, подчеркивая важность увеличения запасов, диверсификации поставщиков и сокращения цепочек поставок²¹, некоторые руководители предприятий считают, что такие рекомендации чрезмерно упрощают проблему.

Компании могли бы обратиться к расширенной конфигурации ГЦС как к способу устранения сбоев в цепочке поставок, но результаты опроса демонстрируют неоднозначную картину. Опрос МНК, проведенный Всемирным банком в 2020 году, показал, что около 40% компаний рассматривают возможность перемещения своего производства ближе к конечным рынкам (нир-шоринг) в качестве средства диверсификации производственных площадок или получение большего количества ресурсов от поставщиков в принимающей стране (ре-шоринг).²² Аналогичные опросы, проведенные несколькими месяцами позже, в первом квартале 2021 г., показали, что только 15% инвесторов рассматривали возможность нир-шоринга или ре-шоринга, и только 2% меняли страны, из которых они получали ресурсы.²³ Это говорит о том, что на данном этапе компании могут предпочесть избегать потенциально разрушительных и дорогостоящих перемещений. Тем не менее, опрос ANK World Business Outlook, проведенный Торговой палатой Германии весной 2021 года, показывает, что 40% компаний испытывали проблемы с цепочками поставок или логистикой, что выше, чем 31%, согласно аналогичному опросу осенью 2020 г. Среди компаний, имеющих проблемы с цепочками поставок, 71% диверсифицируют свои цепочки поставок.

Поскольку пандемия продолжается, другие глобальные события, такие как война в Украине, вносят дополнительную неопределенность, поэтому трудно предсказать степень потенциальной реконфигурации ГЦС. Многие компании предпочитают избегать разрушительных и дорогостоящих перемещений, однако у них также может быть более сильное желание снизить зависимость от единственной или доминирующей страны-источника. За такими тенденциями необходимо внимательно следить, чтобы определить потенциальные возможности или трудности для Узбекистана.

По мере глобального переосмысления структуры ГЦС и затруднения с получением основных товаров высокая доступность основных ресурсов и взаимосвязь Узбекистана с двумя крупнейшими мировыми центрами спроса в Европе и Азии являются преимуществом. Реконфигурация глобальных производственных сетей позволяет Узбекистану использовать сильную заинтересованность Китая в соединении своей экономики с Европой, чтобы зарекомендовать себя в качестве направления для ПИИ и производства товаров, которые необходимы на обоих рынках.

²⁰ Данные консалтинговой компании Drewry, цитируемые *The Economist*. <https://www.economist.com/finance-and-economics/a-perfect-storm-for-container-shipping/21804500>

²¹ Яворчик, Беата (Javorcik, Beata). 2020. "Global Supply Chains Will Not Be the Same in the Post-COVID-19 World." Chapter 8 in *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*, edited by R. Baldwin and B. W. di Mauro. London: CEPR Press.

²² Всемирный банк. 2020. Влияние COVID 19 на иностранных инвесторов: данные ежеквартального глобального опроса многонациональных предприятий за третий квартал 2020 года.

²³ Всемирный банк. 2021. Влияние COVID 19 на иностранных инвесторов: данные ежеквартального глобального опроса многонациональных предприятий за первый квартал 2021 года.

3.4. Индустрия 4.0

Индустрия 4.0 описывает организацию производственных процессов на основе технологий и устройств, автономно взаимодействующих друг с другом по всей цепочке создания стоимости. Модель «умной» фабрики будущего, в которой управляемые компьютером системы контролируют физические процессы, создают виртуальную копию физического мира и принимают децентрализованные решения на основе механизмов самоорганизации.²⁴ Концепция учитывает рост компьютеризации обрабатывающей промышленности, где физические объекты органично интегрируются в информационную сеть (Рис. 13). В результате различие между промышленностью и услугами становится менее актуальным, поскольку цифровые технологии объединяются с промышленными продуктами и услугами в гибридные продукты, которые не являются ни товарами, ни услугами.

Рисунок 13. Четыре фундаментальные технологии, применяемые в цепочке создания стоимости в рамках Индустрии 4.0



Источник: McKinsey (2020), Индустрия 4.0: Переосмысление производственной деятельности после COVID-19.

В инвестиционной среде Индустрии 4.0 ключом к привлечению проектов ПИИ является развитие гибкой экономики, поддерживающей инновации. Иностранные инвесторы, создающие новые технологии, нуждаются в благоприятных для инвесторов правилах, которые поощряют, а не подавляют инновации. Экономика стран может адаптироваться к цифровой экономике Индустрии 4.0, предоставляя инвесторам налоговые зачеты и другие стимулы для технологических стартапов. Хотя может быть трудно убедить избираемые должностные лица сосредоточиться на среднесрочных и долгосрочных целях, принимающие страны, разрабатывающие нормативно-правовую базу, поощряющую инновации, будут самыми желанными принимающими странами

²⁴ Индустрия 4.0, Исследование для Комитета ИТРЕ, Европейский парламент, 2016, доступно по адресу [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/570007/IPOL_STU\(2016\)570007_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/570007/IPOL_STU(2016)570007_EN.pdf)

для ПИИ в Индустрии 4.0. Для этого потребуется многоаспектный подход к реформе регулирования, охватывающий различные сегменты общей деловой среды: от прав интеллектуальной собственности и их эффективного обеспечения; до регулирования развития новых форм правового сотрудничества, таких как кластеры в форме полугосударственных структур; до включения правил безопасности данных в дополнение к технической и правовой основе для новой инфраструктуры, такой как мобильные локальные сети 5-го поколения; до изменений в гражданском законодательстве, допускающим новые формы договоров (гибриды собственности и аренды), а также решение вопросов ответственности в контексте растущей автоматизации в сфере производства и потребительских товаров.

Индустрия 4.0 является вызовом для Узбекистана из-за слабых условий для привлечения ПИИ, заинтересованных в среде Индустрии 4.0. Внедрение технологий Индустрии 4.0 в Узбекистане, скорее всего, будет постепенным и потребует обновления технологических и трудовых навыков, а также новых вспомогательных услуг для отечественного и иностранного частного сектора, чтобы удовлетворить необходимые требования для повышения взаимодействия и взаимосвязи с глобальными тенденциями производства и спроса.

3.5. Война в Украине

Война в Украине оказывает разрушительное воздействие на население Украины, и как ожидается, она также будет иметь серьезные глобальные экономические последствия. Время вторжения, поскольку мировая экономика все еще пытается оправиться от кризиса COVID-19, пришлось на сложный период, так как во многих странах растет инфляция, а инвестиционные потоки, торговля и глобальное производство все еще находятся на стадии выздоровления. Ожидается, что война окажет сильное влияние на рынки сырья, особенно на энергетические и продовольственные рынки, глобальную логистику, цепочки поставок, потоки ПИИ и некоторые секторы в разной степени.²⁵

Повышение цен на продукты питания и энергоносители вызывает ускорение инфляции, что в сочетании с усилением глобальной неопределенности может иметь широкомасштабные последствия для глобальных инвестиций. В периоды повышенной неопределенности и нестабильности обычно наблюдается перемещение богатств в зоны, которые считаются безопасными, и их истечение из активов, считающихся высокорисковыми. ЮНКТАД отмечает, что глобальный рост цен на энергоносители может также привести к возврату инвестиций в добывающие отрасли, и указывает, что эти потенциальные тенденции могут создавать серьезный риск отказа от направления ПИИ в новые проекты не только в странах-участницах конфликта, но и в других странах.²⁶

Россия и Украина имеют ограниченное присутствие в глобальных сетях ПИИ, однако значительная роль России во многих областях глобального производства означает, что существуют существенные потенциальные риски для стран, зависящих от российских ресурсов. Анализ базы данных Согласованного обследования прямых инвестиций (СОПИ) МВФ показывает, что Россия и Украина не являются крупными игроками в глобальных сетях ПИИ.²⁷ Накопленные входящие и исходящие ПИИ России составляли лишь 1% от мировых входящих и исходящих накопленных ПИИ в 2020 г., при этом

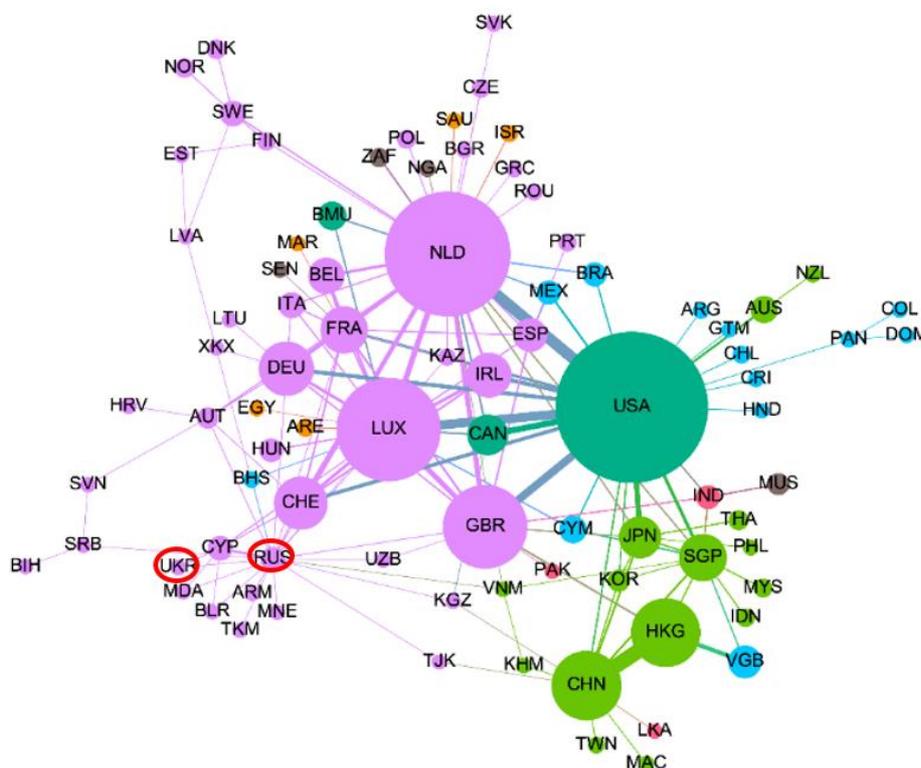
²⁵ Всемирный банк. 2022. Влияние войны в Украине на мировую торговлю и инвестиции. Под редакцией М. Рута (M. Ruta).

²⁶ ЮНКТАД. 2022. Влияние войны в Украине на торговлю и развитие. экспресс-оценка ЮНКТАД. 16 марта 2022 г. https://unctad.org/system/files/official-document/osginf2022d1_en.pdf

²⁷ Лю, Ян (Liu, Yan). Последствия войны в Украине для глобальных ПИИ. 16 марта 2022 г. Торговля, инвестиции и конкурентоспособность. Заметки о войне в Украине. Всемирный банк.

сетевой анализ накопленных ПИИ по всему миру показывает, что Россия является узлом второго эшелона в глобальной и региональной сети ПИИ, что явно ниже нормы, учитывая численность ее населения (Рис. 14). В 2020 г. на Украину приходилось лишь 0,1% мирового объема входящих накопленных ПИИ, а объем ее исходящих накопленных ПИИ незначителен. Тем не менее, Россия является крупным поставщиком сырьевых товаров, что делает ее ключевым игроком во многих аспектах мирового производства.²⁸ Она является одним из крупнейших поставщиков энергии, металлов, химических продуктов и продуктов первичной ГЦС (ресурсы, которые ранее используются на начальных этапах процессов ГЦС). Китай, Германия и США входят в число крупнейших торговых партнеров России как в качестве импортеров сырья, так и в качестве экспортеров. Среди ГЦС, которые особенно зависят от сырьевых товаров из России и могут столкнуться с перебоями, - транспортное оборудование, машины, электроника, химикаты, транспорт и бизнес-услуги. Кроме того, потенциальные перебои с поставками энергоресурсов из России выходят за рамки ГЦС и могут иметь самые разнообразные экономические последствия.

Рисунок 14. Россия и Украина как маргинальные участники в рамках глобальной сети ПИИ



Источник: Лю, Ян (Liu, Yan). Последствия войны в Украине для глобальных ПИИ. 16 марта 2022 г. Торговля, инвестиции и конкурентоспособность. Заметки о войне в Украине. Всемирный банк

Примечания: Размер узла представляет собой сумму общего объема входящих и исходящих накопленных ПИИ страны в 2020 году. Цвет узлов по регионам Всемирного банка. Толщина соединительных линий представляет объем ПИИ в обоих направлениях (абсолютное значение входящих накопленных ПИИ плюс абсолютное значение исходящих накопленных ПИИ). Страны с более сильными связями в области ПИИ расположены ближе.

²⁸ Экономический бюллетень Всемирного банка по региону Европы и Центральной Азии, весна 2022.

Ожидается, что страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны в регионе Европы и Центральной Азии ощутят экономические последствия войны в Украине.²⁹ На сегодня ожидается, что экономика региона ЕЦА сократится на 4,1% в 2022 г., тогда как до начала войны прогнозировался рост на 3%. Это в два раза больше последствий пандемии COVID-19. В первую десятку наиболее зависимых от России стран-экспортеров входят страны Евразийского экономического союза, Грузия, Молдова и Узбекистан. Наибольшая доля российского экспорта в них приходится на сектор одежды, а также продуктов питания и напитков, которые, скорее всего, упадут из-за снижения потребительского спроса в России, что, в свою очередь, повлияет на экспорт из этих стран.³⁰

Ожидается, что рост инвестиций в Узбекистане замедлится из-за его сильной зависимости от импорта российского капитала и финансирования государственных и частных инвестиционных проектов российскими банками.³¹ В последнем экономическом бюллетене Всемирного банка по региону ЕЦА также ожидается, что в 2022 г. и далее по мере восстановления региона после конфликта иностранные инвестиции из России в Узбекистан сократятся, а приток ПИИ в целом снизится.

Значительные резервы углеродного топлива в Узбекистане представляет потенциальную возможность, поскольку многие страны, в т.ч. ЕС запланировали наложить полный запрет на импорт нефти и газа из России. Пока что Узбекистан полагается на торговые пути через Россию, что может не дать этой возможности полностью реализоваться в краткосрочной перспективе. Замедление поставок и снижение импорта капитала из России, а также снижение спроса из России как основного рынка товаров из Узбекистана, может снизить привлекательность определенных отраслей для ПИИ. Это также подчеркивает важность оценки и анализа отраслей для целевого привлечения ПИИ.

4. Приоритезация секторов для продвижения ПИИ

4.1. Обоснование выбора секторов для таргетирования

Эмпирические данные, а также обширный практический опыт Группы Всемирного банка показывают, что успешные усилия по привлечению ПИИ предполагают определенную степень приоритизации секторов. Активное продвижение инвестиций наиболее эффективно при концентрации внимания на управляемом количестве секторов или отраслей, обычно не более 5-6, поскольку каждый сектор требует обширной подготовительной и исполнительной деятельности. Важно сохранять способность реагировать на инвестиционные возможности, которые могут возникнуть в других секторах, но более сконцентрированный подход обещает большую прибыль.³²

²⁹ Экономический бюллетень Всемирного банка по региону Европы и Центральной Азии, весна 2022.

³⁰ Экономический бюллетень Всемирного банка по региону Европы и Центральной Азии, весна 2022.

³¹ Экономический бюллетень Всемирного банка по региону Европы и Центральной Азии, весна 2022.

³² См., например, Т. Хардинг и Б.С. Яворчик (Harding, T. and Javorcik, B.S.) (2011), *Постелите красную дорожку, и они придут: поощрение инвестиций и приток ПИИ*. *The Economic Journal*, 121: Стр. 1445–1476.

Выбор секторов для привлечения ПИИ следует интерпретировать не как «выбор победителей»³³, а скорее, как способ определения приоритетных отраслей для привлечения ПИИ. Учитывая нецелесообразность одновременного активного продвижения всех секторов и отраслей для ПИИ и тот факт, что не все отрасли нуждаются в активном продвижении, приоритизация отраслей играет важную роль. Страны и их ведомства по привлечению ПИИ располагают ограниченными ресурсами, поэтому для них важно сосредоточить внимание на отраслях, наиболее тесно связанных с обеспечением достижения стратегических целей.

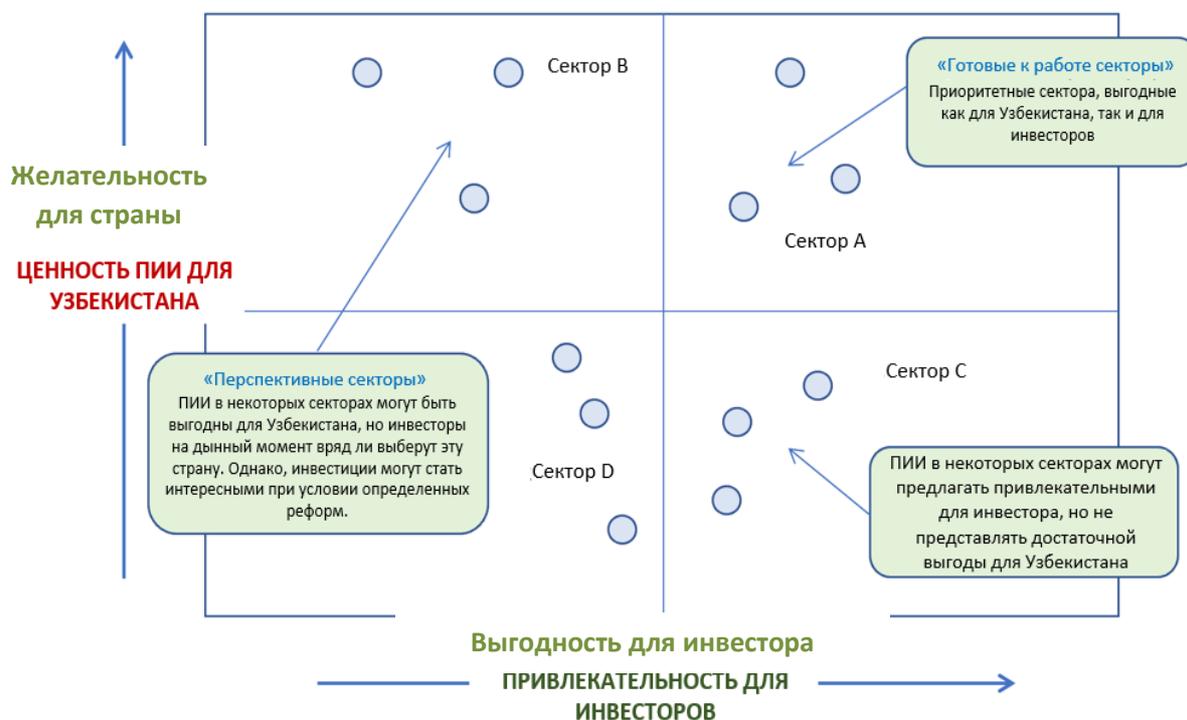
Будущее активное продвижение инвестиций играет ключевую роль в привлечении более разнообразных и качественных ПИИ в Узбекистан. Активное таргетирование инвесторов требует выявления конкурентоспособных секторов и отраслей, которые могут лучше всего подходить для привлечения новых инвестиций, что подчеркивает важность проведения анализа ПИИ по отраслям, чтобы определить приоритетные отрасли для продвижения на основе их конкурентоспособности. В долгосрочной перспективе Узбекистан может повысить конкурентоспособность страны за счет улучшения инвестиционного климата и улучшения ситуации в некоторых сферах, таких как инфраструктура, рабочая сила, а также принятия необходимых мер политики, необходимых для повышения привлекательности конкретных отраслей. В краткосрочной перспективе Узбекистан может улучшить свои шансы, обеспечив включение в списки возможных отраслей для инвестиций потенциальных инвесторов, и обеспечив потенциальным инвесторам доступ к максимально полной и позитивно оформленной информации. Таргетирование направлено на выполнение этих двух задач путем поиска и непосредственного привлечения инвесторов, которые имеют высокий потенциальный интерес к определенной локации. Без хорошо спланированного и активного таргетирования Узбекистан будет иметь незначительное влияние на решения инвесторов о выборе места инвестирования.

4.2. Методология приоритизации отраслей – отраслевой анализ ПИИ

Задача приоритизации отраслей для привлечения ПИИ состоит в том, чтобы определить отрасли, в которых привлечение ПИИ осуществимо и целесообразно. Отраслевой анализ ПИИ служит диагностическим инструментом и основой для оценки отраслей в этих разрезах. Во-первых, методика оценивает осуществимость привлечения инвестиций в отрасль, которая основана на привлекательности ценностного предложения Узбекистана в этой отрасли для международных инвесторов («Выгодность для инвестора»). Во-вторых, в нем рассматривается желательность таких инвестиций для Узбекистана, целью которого является изучение потенциальных выгод от инвестиций в этот сектор для страны на основе выбранных критериев, соответствующих ее стратегическим целям, например, потенциал создания рабочих мест, способность увеличить экспорт и т. д. («Желательность для страны») (см. Рис. 15).

³³ В этом отчете предлагается исключительно выбор отраслей для активного продвижения ПИИ, не подразумевая интервенционистскую политику на уровне предприятий, которую часто подразумевает термин «выбор победителей». Чтобы быть успешными, отрасли для продвижения ПИИ должны быть уже конкурентоспособными на международном уровне, а также для отраслей данный отчет не рекомендует проводить протекционистскую политику (например, импортозамещение), которая защитит отрасли от иностранной конкуренции.

Рисунок 15. Наглядный пример структуры выбора приоритетных секторов



4.2.1. Выгодность для инвестора

Отраслевой анализ ПИИ начинается с тщательного исследования и оценки факторов конкурентоспособности страны, чтобы лучше понять привлекательность ее ценностного предложения для инвесторов в разных секторах. Факторы, влияющие на целесообразность инвестиций в сектор, относительно стандартны и включают те, которые демонстрируют, может ли Узбекистан предложить конкурентоспособное предложение для инвесторов, такие как размер и рост его рынка, стоимостные факторы, природные богатства, наличие соответствующей инфраструктуры, деловая среда и т. д. Следующий наглядный список элементов данных демонстрирует вид детальных соображений и анализа, необходимых для оценки осуществимости инвестиций в сектор:

Размер рынка и его рост: с населением более 35 миллионов человек по состоянию на апрель 2022 года Узбекистан имеет самый большой потребительский рынок с точки зрения количества отдельных потребителей среди пяти стран Центральной Азии.³⁴ Узбекистан является участником соглашения о свободной торговле, подписанного между странами СНГ,³⁵ что открывает доступ к

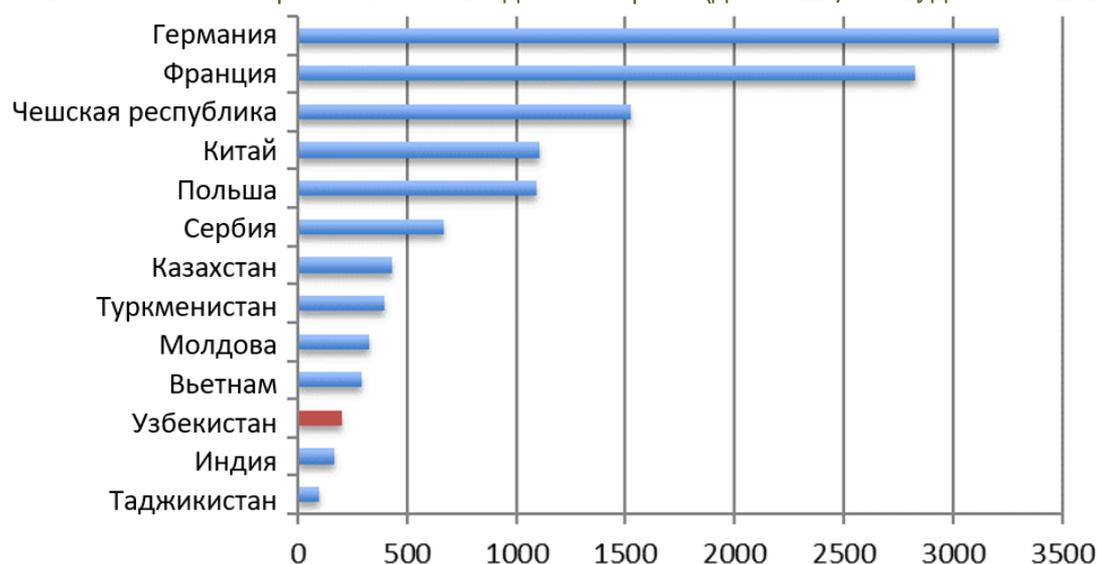
³⁴ *Worldometers.info* (<https://www.worldometers.info/world-population/uzbekistan-population>). По объему ВВП Узбекистан занимает второе место в регионе после Казахстана.

³⁵ Зона свободной торговли Содружества Независимых Государств (ЗСТ СПГ) — это зона свободной торговли между Россией, Украиной, Беларусью, Узбекистаном, Молдовой, Арменией, Кыргызстаном, Казахстаном и Таджикистаном. Законом № ЗРУ-362 от 27 декабря 2013 г. Парламент Республики Узбекистан ратифицировал Протокол «О применении «Договора о зоне свободной торговли СНГ от 18 октября 2011 г.» между сторонами Соглашения и Республикой Узбекистан». Для Узбекистана данный Протокол вступил в силу с 16 мая 2014 года.

большому и растущему региональному рынку. Страна также является участником Торгового соглашения Организации экономического сотрудничества, которое устанавливает значительное снижение тарифов между странами-участницами. Однако страна не является членом ВТО, и размер экономики ограничен с точки зрения потребления домохозяйств на душу населения, основанного на паритете покупательной способности. Низкий уровень потребления домохозяйств на душу населения в соседних странах, в том числе Туркменистане, Кыргызстане и Таджикистане,³⁶ также ограничивает экспортные возможности для производителей Узбекистана и ориентированных на экспорт ПИИ.

- **Конкурентоспособность по стоимости:** хотя стоимость рабочей силы в Узбекистане растет,³⁷ она остается конкурентоспособной в глобальном контексте (Рис. 16).³⁸ Стоимость электроэнергии является одной из самых низких в регионе. Однако, факт того, что Узбекистан является страной, отделенной от ближайшего моря двумя другими странами, значительно увеличивает логистические и транспортные расходы. Большие расстояния, высокие транспортные расходы и низкая региональная интеграция ограничивают доступ Узбекистана к экономическим центрам Китая и Западной Европы.³⁹

Рисунок 16. Номинальная заработная плата в отдельных странах (долл. США/месяц, данные за 2019 г.)



Источник: Доклад «Заработная плата в мире в 2020–21 гг.: заработная плата и минимальная заработная плата во время COVID-19, Международное бюро труда, Женева

Примечание: Данные за 2019 г., кроме Индии, Молдовы, Таджикистана и Туркменистана (данные за 2018 г.)

³⁶ Паритеты покупательной способности для разработки политики. Группа Всемирного банка, 2021 (<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/35736>)

³⁷ Данные МОТ показывают, что среднемесячная зарплата в Узбекистане (до вычета налогов) составляла 220 долл. США в 2019 г., 222 долл. США в 2020 г. и 284 долл. США в 2021 г., демонстрируя небольшой рост, но все же общие показатели по сравнению с другими странами остаются низкими (Рисунок 16).

³⁸ Доклад «Заработная плата в мире в 2020–21 гг.: заработная плата и минимальная заработная плата во время COVID-19, Международное бюро труда, Женева

³⁹ Юсуфхонов Зокирхон, Мирзаев Фуркат Собир Угли, Дильмура Ахмедов и Шохджохон Масодиков. (2021). Грузопотоки и транспортные расходы по логистическим коридорам Узбекистана. Международный журнал прогрессивных наук и технологий (IJPSAT), август 2021 г.

- **Природные ресурсы:** нефть, природный газ, золото, медь, цинк, свинец и уран входят в число наиболее значительных природных ресурсов, привлекающих инвесторов в добывающую промышленность. Нефтепереработка и обрабатывающая промышленность представляет собой как инвестиционные возможности, так и источник добавленной стоимости и повышения прибыльности.

4.2.2. Желательность

Чтобы лучше понять критерии желательности, отраслевой анализ ПИИ предполагает тщательное исследование и оценку политики и целей развития, которых Узбекистан пытается достичь. Желательность определяется общими целями экономического развития страны, в случае Узбекистана – Стратегией развития Нового Узбекистана на 2022–2026 гг. При рассмотрении вопроса о том, где ПИИ могут быть желательны, приоритет следует отдавать тем секторам, которые принесут наибольшую пользу экономике Узбекистана в соответствии с целями, изложенными в этой стратегии. На этом фоне факторы желательности включают в себя способность ПИИ улучшить показатели отраслевой цепочки создания стоимости в Узбекистане; создать дополнительные рабочие места; увеличить доходы от экспорта/сократить импорт; улучшить экономическое благосостояние за пределами городских районов; и предоставить возможности для установления связей.

4.2.3. Матрица и оценка анализа сектора

Полученная в результате матрица анализа оценки секторов для стратегии ПИИ в Узбекистан настроена таким образом, чтобы присваивать баллы каждому сектору или подсектору на основе его потенциального вклада в результаты экономического развития Узбекистана и его привлекательности для инвесторов. Различные факторы и вопросы по параметрам желательности и целесообразности были разработаны и откалиброваны в тесном сотрудничестве с Правительством (Табл. 3).⁴⁰ Все 13 секторов, включенных в Отраслевой анализ ПИИ, были оценены по критериям, обобщенным в оценочной матрице. Индивидуальные баллы были присвоены каждому сектору с использованием комбинации существующих аналитических отчетов (см. Приложение 9.2), оценки потенциальной жизнеспособности инвестиционного проекта в секторе (см. Приложение 9.3), а также результатов консультаций с частным сектором, проведенных с существующими инвесторами в секторе (см. Приложение 9.4). Для этого были использованы следующие источники информации:

- i. **Качественные, основанные на первичной и вторичной информации:**
 - Обзор существующих актуальных аналитических работ, в том числе отраслевые исследования и информация, подготовленная различными органами, консалтинговыми компаниями, научно-исследовательскими институтами, отраслевыми ассоциациями и международными торговыми палатами.

⁴⁰ В ходе серии обсуждений с Правительством с использованием набора фильтров, описанных в Таблица 3, был определен длинный список из 13 отраслей для включения в подробный анализ отраслей. Длинный список был утвержден Правительством во время совместного семинара в октябре 2021 г. (см. Приложение 9.1).

- Интервью и семинары с ключевыми государственными или частными субъектами, а также признанными инвесторами, бизнес-ассоциациями и палатами, государственными партнерами, донорами, посольствами ключевых стран-источников ПИИ и международными организациями.

ii. Количественные, основанные на данных, в том числе:

- Национальные и международные базы данных для подкрепления и дополнения качественной стороны оценки конкурентоспособности для информирования при принятии решений, включая: анализ потоков инвестиций в секторах; эффективные национальные и региональные ПИИ; анализ показателей внешнего сектора и тенденций в отечественной промышленности (насколько это возможно).

Таблица 3. Рамочная основа оценочного анализа отраслей Узбекистана

Насколько:	Фактологические данные
1. Желательность для страны: создадут ли дополнительные ПИИ в отрасль X добавленную стоимость для Узбекистана?	
Помогут ли новые инвесторы улучшить производительность цепочки создания стоимости отрасли в целом?	<ul style="list-style-type: none"> ● Потенциальное влияние на другие части цепочки создания стоимости (улучшение доступности ресурсов или улучшение возможностей продаж для местных поставщиков) ● Количество и качество существующих производителей, МСП и инвесторов, уже работающих в секторе; влияние новых инвесторов на местные МСП в секторе
Будут ли новые инвесторы создавать дополнительные рабочие места ? Возможно ли создать новые дополнительные рабочие места в регионах ?	<ul style="list-style-type: none"> ● Трудоемкость сектора ● Потенциальные рабочие места, создаваемые новыми инвестициями в сектор (квалифицированные и неквалифицированные) ● Возможность привлечения рабочей силы в регионах, за пределами традиционных городских поселений
Будут ли новые инвесторы увеличивать доходы от экспорта или сокращать импорт ?	<ul style="list-style-type: none"> ● Потенциальные доходы от экспорта: рынок или ПИИ, направленные на повышение эффективности ● Возможности импортозамещения
Поможет ли новый инвестор улучшить экономическое благосостояние регионов Узбекистана и сократить неравенство между регионами?	<ul style="list-style-type: none"> ● Зависимость сектора от развитой физической инфраструктуры ● Трудоемкость труда и уровень квалификации труда в секторе ● Возможность использовать разницу в стоимости рабочей силы между крупными городскими районами и регионами
Приведут ли ПИИ в этот сектор к положительным побочным эффектам (эффект пролива) для местной экономики? Повысят ли новые инвесторы возможности отечественных компаний поставлять свои товары/услуги иностранным инвесторам?	<ul style="list-style-type: none"> ● Расширение возможностей отечественных компаний по поставке своих товаров/услуг иностранным инвесторам и повышение доходов от новых инвестиций в этот сектор. ● Потенциальные побочные эффекты на внутреннюю экономику ● Потенциал углубления интеграции в ГЦС ● Расходы на НИОКР по отраслям, отраслевые связи с академическими кругами
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	
2. Выгодность для инвестора: являются ли инвестиции в отрасль X привлекательным предложением для иностранных инвесторов?	
Привлекательны ли местные и региональные рынки ? Имеет ли Узбекистан и/или регион значительный опыт привлечения ПИИ ?	<ul style="list-style-type: none"> ● Тенденции спроса, предложения и цен в Узбекистане и соседних странах ● Рост рынка, доступ к рынку, степень конкуренции ● История ПИИ в Узбекистане и региональные тенденции ПИИ в секторе
Привлекателен ли мировой рынок ? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	<ul style="list-style-type: none"> ● Тенденции спроса, предложения и цен на основных мировых рынках и их актуальность для Узбекистана (можно ли экспортировать товары/услуги на мировые рынки?) ● Рост рынка, доступ к рынку, степень конкуренции ● Глобальные тенденции ПИИ в секторе
Есть ли в Узбекистане конкурентоспособные ресурсы (сырье, местоположение, финансирование и т.д.)?	<ul style="list-style-type: none"> ● Наличие и качество ключевых производственных ресурсов (факторы выбора участка, связанные с сектором) и подходящего сырья, критически важного для сектора, близость к ключевым рынкам, доступ к финансированию и т. д.
Есть ли в Узбекистане конкурентоспособная инфраструктура ?	<ul style="list-style-type: none"> ● Доступность, качество и стоимость критически важной инфраструктуры сектора и базовых услуг (например, электроснабжение, транспорт, производственные площадки, офисные помещения, подключение к Интернету и т. д.).
Есть ли в Узбекистане конкурентоспособная квалифицированная рабочая сила и сопровождающие услуги ?	<ul style="list-style-type: none"> ● Наличие и производительность подходящей рабочей силы и сопровождающих услуг ● Эффективность рынка труда ● Возможность непрерывного предоставления квалифицированной рабочей силы в случае роста

Предлагает ли Узбекистан благоприятную деловую (нормативную/институциональную) среду?	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие регулирующих институциональных барьеров, которые могли бы отпугнуть инвесторов или помешать их деятельности. • Прозрачность и предсказуемость регулятивной среды. • Отсутствие коррупции и бюрократизма. • Открытость инвестиционной политики и защита прав собственности (в т.ч. интеллектуальной собственности). • Равные условия игры для всего сектора (отраслевые монополии, олигополии, конкуренция с госпредприятиями, доступ к ресурсам и т. д.)
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	

Следует отметить, что система оценки по баллам, используемая как часть анализа отрасли, не является точной наукой в том смысле, что она включает личное мнение экспертов, заполняющих матрицы анализа отрасли. Тем не менее, количественная оценка с присвоением баллов отраслям оказалось весьма эффективным способом вовлечения заинтересованных сторон, а также извлечения и обработки сравнительной информации по отраслям. Визуальное представление результатов в виде таблиц и графиков облегчает понимание и способствует обсуждению. Матрицы совокупных баллов, представленные в Приложении 9.2 оценивают эффективность отрасли по двум измерениям («желательность для страны» и «выгодность для инвестора»), по простой линейной шкале: от 1 (самый низкий показатель) до 5 (самый высокий показатель).

4.2.4. Отбор отраслей для анализа ПИИ по отраслям

Перед тем, как проводить детальный анализ отраслей посредством отраслевого анализа ПИИ создается краткий список отраслей. Процесс отбора отраслей экономики начинается с определения первоначального длинного списка потенциальных отраслей для привлечения инвестиций на основе отраслевой классификации Глобального стандарта классификации отраслей (ГСКО, GICS®).⁴¹ В контексте этой стратегии длинный список сокращается до окончательного списка из 13 конкретных отраслей (Табл. 4) посредством применения следующих фильтров: успешный опыт в привлечении ПИИ в Узбекистан; экспортная ориентация; доля добавленной стоимости в общем объеме продукции; количество проектов ПИИ в более широком регионе ЕЦА; устойчивость в условиях COVID-19. Фильтры и окончательный список были разработаны и откалиброваны в тесном сотрудничестве с Правительством.⁴²

Таблица 4. Отдельные целевые отрасли для отраслевого анализа ПИИ

Нефть и газ	Промышленное оборудование	Программное обеспечение и ИТ-услуги
Пестициды и удобрения	Кожаные изделия и обувь	Возобновляемая энергетика
Упаковочные материалы	Пищевая промышленность	Банковские услуги
Строительные материалы	Фармацевтика	
Сельское хозяйство	Электрическое и электронное оборудование	

⁴¹ https://en.wikipedia.org/wiki/Global_Industry_Classification_Standard

⁴² В ходе серии обсуждений с Правительством с использованием набора фильтров, был определен длинный список из 13 отраслей для включения в подробный анализ отраслей. Длинный список был утвержден Правительством во время совместного семинара в октябре 2021 г. (см. Приложение 9.1).

4.3. Результаты анализа отраслей — определены приоритетные отрасли для продвижения ПИИ

Отраслевой анализ ПИИ выявил набор отраслей Уровня I, которые «готовы к продвижению инвестиций», а также набор «перспективных» секторов (Уровень II), которые требуют целенаправленных реформ мер политики для полного раскрытия их потенциала и доведения из до Уровня I. Результаты отраслевого анализа ПИИ, включая 13 отобранных отраслей, приведены на Рис. 17 ниже. Подробные профили оценки, в которых сведены рейтинги желательности и выгоды для каждого из отраслей, представлены в Приложении 9.2 к настоящему отчету.

В целом, выбранными приоритетными отраслями для привлечения ПИИ являются те, которые представляют наибольшую ценность для Узбекистана и являются наиболее привлекательными и выгодными для инвесторов. Это отрасли, в которых Узбекистан может сделать инвесторам сильное ценностное предложение, и в то же время инвестиции в эти отрасли приносят значительные выгоды экономике страны. Отрасли «Готовые к продвижению ПИИ» или отрасли Уровня I являются отраслями с наивысшим рейтингом, расположенные в правом верхнем квадранте в темно-зеленой зоне. Уровень I состоит из отраслей, в которые можно привлекать ПИИ в краткосрочной и среднесрочной перспективе, в том числе электрооборудование, упаковочные материалы, банковские услуги и возобновляемые источники энергии. Отрасли с несколько более низким рейтингом можно назвать «перспективными» или Уровня II, т. е. требующими дополнительных реформ, чтобы раскрыть их потенциал для привлечения инвестиций (светло-зеленая зона), среди них - пищевая промышленность и строительные материалы. Для этих отраслей необходимо определить конкретные действия по реформированию мер политики, которые могут помочь им стать отраслями, которые можно считать готовыми к усилиям по привлечению ПИИ.

Рисунок 17. Оценка результатов отраслевого анализа ПИИ



Источник: Расчеты сотрудников Группы Всемирного банка

- Уровень I «Готовые к привлечению ПИИ отрасли»:** Электрооборудование, упаковочные материалы, банковские услуги и возобновляемые источники энергии. Уровень I состоит из отраслей, в которые возможно привлечение ПИИ в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Это отрасли, в которых Узбекистан может предложить сделать инвесторам сильное ценностное предложение, что указано в детальных профилях отраслей в Приложении 9.2). Эти отрасли будут привлекать сочетания ПИИ – некоторые из них будут направлены на внутренний рынок, а некоторые будут использовать Узбекистан в качестве производственной базы для экспорта. Эти отрасли должны быть активно нацелены на усилия по привлечению инвестиций под руководством UZIPA (или АУГА/агентство по развитию ГЧП), в то время как правительство продолжит улучшать качество инвестиционного климата.
- Уровень II «Перспективные отрасли»:** Пищевая промышленность, строительные материалы. Уровень II состоит из перспективных отраслей, к которым ПИИ могут проявить интерес в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Эти отрасли демонстрируют высокий спрос на новые инвестиции по всему миру. При условии, что Узбекистан повысит

свою конкурентоспособность в этих отраслях и устранил критические барьеры в инвестиционном климате (например, ограниченный доступ к факторам производства), эти отрасли могут продемонстрировать высокий потенциал для привлечения инвестиций в Узбекистан. Эти отрасли потенциально могут представлять большую ценность для Узбекистана; однако в настоящее время они не предлагают иностранным инвесторам достаточной выгоды. В случае пищевой промышленности основным препятствием является ограниченная вместимость рефрижераторных складов. Для ПИИ в строительные материалы - простота доступа к исходному сырью значительно ограничена из-за высоких импортных пошлин, что делает производство в Узбекистане дорогим. Обе отрасли нуждаются в активных усилиях по реформированию мер политики, прежде чем они станут привлекательными для иностранных инвесторов.

4.4. Формулирование ценностного предложения Узбекистана в приоритетных отраслях

Для отраслей Уровня I и Уровня II очень важно, чтобы Правительство признало важность формулирования ценностного предложения Узбекистана для инвесторов. Это связано с необходимостью дифференцировать конкурентное предложение страны от ключевых конкурентов, в том числе из региона и особенно от членов Евразийского экономического союза (Российская Федерация и Казахстан), которые имеют облегченный доступ к данному рынку.

Формулирование привлекательных ценностных предложений для инвесторов в отраслях, на которые нацелена эта стратегия, имеет важное значение для реализации целенаправленных усилий по привлечению ПИИ. Для определения ключевых факторов конкурентоспособности, которые составляют ценностное предложение Узбекистана для инвесторов в целевых отраслях, использовались консультации с частным сектором и оценки отраслевого анализа ПИИ. В Табл. 5 обобщены основные факторы конкурентоспособности Узбекистана в каждой из приоритетных отраслей. Они основаны на высокопродуктивных человеческих ресурсах, конкурентоспособности по стоимости или рыночным возможностям, подтвержденном опыте работы в конкретных отраслях и сильном потенциале роста в будущем.

Таблица 5. Основные источники конкурентоспособности целевых отраслей

	Электрооборудование
Человеческие ресурсы:	<ul style="list-style-type: none"> • Хорошая база знаний в производстве электрооборудования со специализацией на трансформаторах, все более актуальная для передачи переменного/постоянного тока из фотоэлектрических систем в национальные сети и т. д. • Хорошая доступность рабочей силы со значительным потенциалом наращивания по электротехнике через университеты и другие высшие учебные заведения.

Конкурентоспособность по стоимости:	<ul style="list-style-type: none"> • Сырье, такое как медь, доступно внутри страны и помогает поддерживать низкую себестоимость производства многих продуктов электротехнического оборудования. • Уже созданные, исторически существующие мощности по производству трансформаторов и распределительных щитов позволяют снизить себестоимость производства.
Подтвержденный опыт:	<ul style="list-style-type: none"> • Производство несложного электрооборудования в Узбекистане имеет долгую историю. • Уже существуют в стране поставщики автомобильного и более сложного электрооборудования. Потенциал роста в стране в сегментах более сложного оборудования высок.
Потенциал роста в будущем:	<ul style="list-style-type: none"> • Нынешние низкие уровни производства и сложности продукции оставляют пространство для увеличения добавленной стоимости. • Потребности в базовой инфраструктуре и, в частности, спрос на проекты в области возобновляемых источников энергии увеличат спрос на электрооборудование в Узбекистане и регионе.
	Упаковочные материалы
Человеческие ресурсы:	<ul style="list-style-type: none"> • Достаточное количество неквалифицированной/малоквалифицированной рабочей силы, необходимой для определенных аспектов отрасли упаковочных материалов, которая также доступна в регионах.
Конкурентоспособность по стоимости:	<ul style="list-style-type: none"> • Экономичная рабочая сила с более низкими затратами на труд, чем во многих сопоставимых странах. • Стоимость электроэнергии является одной из самых низких в регионе.
Подтвержденный опыт:	<ul style="list-style-type: none"> • В Узбекистане уже есть иностранные компании, работающие в этой отрасли, особенно в бутилировании воды и других жидкостей.⁴³
Потенциал роста в будущем:	<ul style="list-style-type: none"> • Отрасль упаковочных материалов во всем мире демонстрирует уверенный рост, а рост в сфере услуг по доставке товаров и онлайн-заказов способствовал дальнейшему увеличению спроса на упакованные товары. • Азия является ключевым рынком спроса для этой отрасли, и в более широком регионе Центральной Азии также существует спрос на экспорт упаковочных материалов.⁴⁴ Стратегическое расположение Узбекистана выгодно для обоих рынков.
	Пищевая промышленность
Человеческие ресурсы:	<ul style="list-style-type: none"> • Достаточное количество неквалифицированной/малоквалифицированной рабочей силы, обычно используемой в пищевой промышленности.

⁴³ Это показали консультации частного сектора с иностранными инвесторами в этом секторе. FDI Markets не располагает данными о проектах ПИИ в этом секторе в Узбекистане.

⁴⁴ Как показали консультации с частным сектором.

	<ul style="list-style-type: none"> Наличие рабочей силы в регионах.
Конкурентоспособность по стоимости:	<ul style="list-style-type: none"> Экономичная рабочая сила с более низкими затратами на труд, чем во многих сопоставимых странах. Стоимость электроэнергии является одной из самых низких в регионе.
Подтвержденный опыт:	<ul style="list-style-type: none"> За последнее десятилетие в пищевой промышленности было реализовано 13 проектов ПИИ, в основном в сфере первичной переработки (создано почти 3000 новых рабочих мест).
Потенциал роста в будущем:	<ul style="list-style-type: none"> Растущий внутренний рынок с изменением потребительских предпочтений в отношении качества и брендовой продукции. Близость к крупным потребительским рынкам России и Китая.
	Строительные материалы
Человеческие ресурсы:	<ul style="list-style-type: none"> Относительно высокий уровень безработицы и низкий уровень образования способствуют трудоемкому производству массовых изделий меньшей сложности. В сельской местности достаточно рабочей силы.
Конкурентоспособность по стоимости:	<ul style="list-style-type: none"> Экономичная рабочая сила с более низкими затратами на труд, чем во многих сопоставимых странах. Стоимость электроэнергии является одной из самых низких в регионе.
Подтвержденный опыт:	<ul style="list-style-type: none"> Уверенный приток ПИИ в отрасль строительных материалов, а также в продукцию повышенной сложности. Благодаря наличию исходного сырья отрасль строительных материалов имеет устоявшуюся историю производства в Узбекистане.
Потенциал роста в будущем:	<ul style="list-style-type: none"> Внутренний рынок очень привлекателен по размеру и спросу на новое жилье. Развитие новой государственной и частной инфраструктуры приведет к дальнейшему росту спроса на строительные материалы, см. также перспективы использования возобновляемых источников энергии.
	Банковский сектор
Человеческие ресурсы:	<ul style="list-style-type: none"> Существующие государственные банки, отобранные для приватизации, имеют достаточно квалифицированных специалистов для этого сектора.
Доступ к рынку:	<ul style="list-style-type: none"> Крупнейший потребительский рынок с точки зрения индивидуальных потребителей среди пяти стран Центральной Азии; также лидер по абсолютному демографическому приросту. Текущая приватизация обеспечивает немедленный доступ к рынку.

Подтвержденный опыт:	<ul style="list-style-type: none"> • Хотя в финансовом секторе Узбекистана очень мало ПИИ, текущая приватизация государственных банков предоставляет иностранным инвесторам уникальную инвестиционную возможность выйти на второй по величине рынок в Центральной Азии.
Потенциал роста в будущем:	<ul style="list-style-type: none"> • Уверенный рост банковских активов (увеличение более чем в два раза с 2018 года). • Высокий неудовлетворенный спрос на новые финансовые услуги и финтех-решения.
	Возобновляемая энергия
Возможности расположения:	<ul style="list-style-type: none"> • Благоприятные географические возможности для строительства объектов солнечной и гидрогенерации – имеется несколько регионов с богатым потенциалом солнечной энергии (Каракалпакстан, Навоийская, Бухарская и Сурхандарьинская области). • В стране также имеются хорошие условия для развития малых и мини-гидроэлектростанций на каналах разных уровней и предгорных саях.
Конкурентоспособность по стоимости:	<ul style="list-style-type: none"> • Государственные соглашения о закупке электроэнергии и контракты по проектам ГЧП обеспечивают предсказуемые механизмы для расчета прибыльности бизнеса.
Подтвержденный опыт:	<ul style="list-style-type: none"> • В Узбекистане с недавнего времени фиксируется интерес со стороны иностранных инвесторов к сектору возобновляемой энергетики (например, ACWA Power/Саудовская Аравия, Mubadala Investment Company/ОАЭ).
Потенциал роста в будущем:	<ul style="list-style-type: none"> • Значительный потенциал для роста в будущем – к 2025 году производство электроэнергии в Узбекистане увеличится в 1,5 раза, Правительство приступило к реализации комплексных программ по увеличению генерирующих мощностей и модернизации линий передачи и распределения. • Правительство также приняло концептуальную записку по развитию отрасли, которая включает положения по совершенствованию нормативно-правовой базы отрасли.

Приведенные выше ценностные предложения основаны на стилизованных фактах, собранных в контексте подготовки этого отчета, и должны быть подтверждены дополнительными доказательствами и данными сравнительного анализа конкурентов с сопоставимым местоположением для использования в активных усилиях по привлечению инвестиций от целевых инвесторов.

Для дальнейшего повышения инвестиционной конкурентоспособности Узбекистана в целевых отраслях правительству будет важно скорректировать и модернизировать свою отраслевую политику и нормативно-правовую базу, чтобы устранить существующие инвестиционные ограничения. Формулировка отраслевой политики должна основываться на согласованных усилиях различных заинтересованных сторон, ведущих к постоянному улучшению отраслевых ценностных предложений Узбекистана. Для каждой из целевых отраслей Правительству необходимо создать механизм выявления отраслевых ограничений и барьеров в инвестиционной политике с привлечением представителей государственных ведомств, органов местного самоуправления, отраслевых ассоциаций, частного бизнеса, профессиональных консультантов, регулирующих органов, и учебных заведений. Задача состоит в том, чтобы регулярно анализировать конкурентоспособность целевых отраслей на международной арене и реализовывать меры и политику, которые помогут Узбекистану оставаться привлекательным местом для инвестиций. Улучшение отраслевых ценностных предложений Узбекистана особенно важно для отраслей Уровня II, где страна в настоящее время сталкивается с рядом ограничений конкурентоспособности.

Основные предложения по реформированию, направленные на устранение ограничений для инвестиций в отрасли, которые были выявлены в процессе разработки стратегии и которые должны быть рассмотрены Правительством, включают:

- **Электрооборудование:** неограниченный и рыночный доступ к отечественному сырью, такому как медь; увеличение частных альтернатив государственному электроснабжению для обеспечения бесперебойной выработки; повышение конкуренции в поставках основных ресурсов для промышленности; снижение или полная отмена таможенных пошлин на ввоз основного сырья для продукции с более высокой добавленной стоимостью.
- **Упаковочные материалы:** снижение ввозных пошлин, особенно на материалы, которые в настоящее время не могут быть заменены отечественной продукцией; избежание неожиданных изменений в регулировании, которые создают дополнительные препятствия для компаний.
- **Свежие фрукты, овощи и пищевая промышленность:** увеличение стратегических складских мощностей Узбекистана и введение нормативно-правового регулирования, способствующего производству высококачественных продуктов питания в соответствии с правилами и стандартами крупных центров спроса, таких как ЕС.
- **Строительные материалы:** снижение базовой стоимости ресурсов для производства за счет корректировки системы импортных пошлин.
- **Отрасли Уровня I и II:** ускорение процесса вступления в ВТО, чтобы улучшить доступ к более крупным экспортным рынкам.

В этих отраслях доступ к потребительским рынкам, простота перевозок, таможенных процедур и логистическая эффективность имеют решающее значение для ориентированных на экспорт и направленных на повышение эффективности инвестиций. Для Правительства важно определить приоритетность мер, которые окажут наибольшее влияние в этих областях. В Приложении 9.4 содержится краткая информация об основных препятствиях для инвестиций, выявленных в ходе отраслевых фокус-групп с частным сектором.

5. Стратегическое видение

Видение Правительства заключается в том, что к 2026 году Узбекистан будет ежегодно привлекать 5 млрд долл. США прямых иностранных инвестиций. Это представляет собой увеличение ежегодного валового объема новых ПИИ и реинвестиций на 3,4 млрд долл. США по сравнению с базовым уровнем, предшествовавшим реализации стратегии.

Увеличение воздействия ПИИ на экономический рост

Общая цель новой стратегии Узбекистана в области ПИИ заключается в повышении экономического воздействия ПИИ в стране за счет увеличения притока ПИИ и диверсификации состава привлекаемых инвестиций. ПИИ уже внесли важный вклад в экономические показатели Узбекистана за последнее десятилетие. Они поддержали рост ВВП, создание рабочих мест и внесли вклад в доходную базу страны. ПИИ сыграли важную роль в том, чтобы помочь Узбекистану воспользоваться своими полезными ископаемыми и могут сыграть центральную роль в дальнейшем росте и модернизации экономики страны.

Новая стратегия в области ПИИ нацелена на высококачественные инвестиции в новые секторы и из новых источников с целью повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики Узбекистана в течение следующего десятилетия. Тип ПИИ, на который нацелена новая стратегия, обеспечит новые источники капитала, технологий, навыков и связей с рынком. Они поддержат развитие человеческого капитала страны и создание качественных рабочих мест. Параллельно с этим Узбекистан остается естественной целью для ПИИ и связанных с ними услуг, направленных на ресурсы, и будет продолжать привлекать инвесторов в отрасли, добывающие природные ресурсы, и связанные с ними секторы переработки, особенно если правительство сократит долю государственного участия в этих секторах.

Для достижения своих целей экономического развития правительство намерено увеличить ежегодный приток ПИИ до 5 млрд долл. США к 2026 г. Согласно недавней оценке Международного валютного фонда (МВФ), в ближайшем будущем ожидается, что приток ПИИ останется средним и может достичь 3,5 млрд долл. США к 2026 г. (не считая притока ПИИ в результате приватизации).⁴⁵ Благодаря реализации амбициозной программы реформ, изложенной в этой стратегии, активизации усилий по поощрению инвестиций и сосредоточению внимания на расширении участия иностранных инвесторов в предстоящих процессах приватизации и ГЧП, Правительство стремится увеличить ежегодный приток ПИИ до 5 млрд долл. США к 2026 г.

Для достижения этих амбициозных целей в новой стратегии необходимо использовать три разных, но взаимосвязанных подхода:

⁴⁵ Консультации в соответствии со Статьей IV за 2021 г., Страновой отчет МВФ № 21/85, апрель 2021 г., Международный валютный фонд (МВФ)

- ✓ **Привлечение новых видов ПИИ**, в том числе в более сложные и наукоемкие отрасли и из более диверсифицированного перечня стран;
- ✓ **Увеличение выгод от существующих ПИИ**, в частности за счет увеличения реинвестирования; а также
- ✓ **Максимальный экономический эффект от приватизации и ГЧП** за счет эффективного привлечения ПИИ.

Для реализации этих подходов в стратегии должна быть предложена комплексная программа реформ, направленная на устранение препятствий в инвестиционном климате и повышение конкурентоспособности Узбекистана в ключевых секторах, ориентированных на ПИИ. В Главе 7 настоящего отчета представлен подробный план действий по реформированию, направленный на улучшение инвестиционного климата для иностранных инвесторов в Узбекистане. Вместе с текущими реформами, направленными на улучшение общей деловой среды для частного сектора в Узбекистане, эта программа реформ будет способствовать достижению установленных целей ПИИ.

Поэтапное наращивание воздействия

Поскольку инвестиционная стратегия запускает качественно новый подход к привлечению и удержанию ПИИ в Узбекистане, она потребует улучшений в нескольких важных областях. Повышение конкурентоспособности Узбекистана требует общеэкономических реформ, которые устранят существующие препятствия в инвестиционном климате и отраслевые ограничения. Укрепление институтов по привлечению инвестиций в стране будет иметь решающее значение, и для обеспечения эффективности будет важна тщательная последовательность мероприятий по поощрению инвестиций. Таким образом, воздействие, предусмотренное этой стратегией, будет нарастать постепенно и будет полностью достигнуто в течение 5-летнего периода, как указано в Табл. 6.

Таблица 6. Поэтапное наращивание годового притока ПИИ

Потоки ПИИ в Узбекистан – прогнозы по умеренному сценарию ⁴⁶ (в млрд долл. США)								
Год	Базовый уровень (средн.: 2016 - 2020)	2021	2022	2023	2024	2025	2026	CAGR ('21 -'26)
Всего ПИИ	1,6	2,1	2,8	3,5	3,9	4,5	5,0	20,91%

Примечание: Совокупный годовой темп роста (CAGR) инвестиций в течение нескольких лет оценивает рост инвестиций, как если бы они росли с постоянной скоростью на ежегодной основе.

⁴⁶ На основе оценки МВФ чистого притока ПИИ (там же)

Фокус на реализации

Реализация стратегии должна опираться на специальный институциональный механизм для управления процессом реализации стратегии и наблюдения за вкладом всех заинтересованных сторон. Для правительства будет важно назначить межведомственный совет высокого уровня («Совет»), состоящий из представителей соответствующих органов власти которому будет поручено регулярно обновлять информацию и отслеживать ход реализации стратегии. Совет будет публиковать информацию о ходе реформ и результатах инвестиций по каждой области реформ, определять корректирующие меры по мере необходимости, постоянно обеспечивая стратегическое соответствие реформ целям экономического развития Узбекистана. Министерство инвестиций и внешней торговли (МИВТ) могло бы выполнять роль секретариата Совета высокого уровня, обеспечивая его эффективную и результативную работу. Или же эту роль может взять на себя Агентство стратегического развития (АСР) при условии, что ему будут предоставлены соответствующие полномочия для наблюдения за ходом реализации стратегии. Структура мониторинга и оценки, изложенная в Главе 8 представляет собой неотъемлемую часть этой стратегии и закладывает основу для управления и отслеживания хода программы.

Соблюдение основных принципов, лежащих в основе стратегии

Новая стратегия должна основываться на четырех фундаментальных принципах, которые будут иметь решающее значение для ее успеха. Эти принципы будут по-разному проявляться в различных областях программы и будут актуальны для всех этапов привлечения инвестиций, т. е. привлечения, стимулирования, удержания и установления связей.

1. Прозрачность и принятие решений на основе фактических данных в Правительстве: Для Правительства будет важно повысить степень прозрачности своей деятельности, особенно во взаимодействии с инвесторами. Это, в том числе, может быть обмен информацией о:

- a) политических, правовых и нормативных планах, а также об их принятии;
- b) критериях принятия решений в конкретных областях регулирования или продвижения;
- c) результатах важных решений; а также
- d) прогрессе в реализации программ реформ.

Действия правительства также должны основываться на фактических данных; например, усилия по привлечению инвестиций должны основываться на качественной отраслевой диагностике, а важные новые правила должны проходить оценку воздействия.

2. Привлечение частного сектора: Правительству следует изучить возможность более глубокого и всестороннего взаимодействия с частным сектором как при разработке, так и при реализации политики, программ и правил. Официальные платформы для диалога между государственным и частным секторами (общеекономические или отраслевые) могли бы стать эффективными инструментами в сочетании с привитием культуры диалога и совместного принятия решений в правительстве. Например, правительство может не только делиться информацией о предлагаемых законах и нормах, но и активно запрашивать комментарии у частного сектора. Там, где это уместно, диалоги также могут быть расширены, чтобы привлечь другие заинтересованные стороны в обществе.

3. Сильная ориентация на результат: чтобы обеспечить надлежащий мониторинг и оценку этой стратегии, правительство может принять устойчивый набор ключевых показателей деятельности (КПД) и структуру мониторинга и оценки, которые будут иметь решающее значение для реализации стратегии. Кроме того, политические действия, программы и реформы часто не оказывают желаемого воздействия из-за пробелов в реализации. Для различных областей программы, связанных со стратегическим планом действий, правительство могло бы внедрить циклы обратной связи, чтобы получать своевременные предупреждения от инвесторов о качестве реализации конкретных действий, за которыми следуют корректирующие действия, где это необходимо. Правительству также рекомендуется уделять особое внимание оценке политики и программ для повышения их эффективности.

4. Хорошая координация в центральном и региональном правительствах: ненадлежащая координация и обмен информацией между различными частями правительства часто являются причиной появления плохой политики или нормативно-правовой базы, а также плохой их реализации. Несоответствие между политиками или между правилами может быть основным источником непредсказуемости для инвесторов. Эффективность отдельных регулятивных интерфейсов часто снижается из-за отсутствия координации и обмена информацией между ведомствами, которые имеют право голоса в обеспечении соблюдения этих правил. Это требует создания новых механизмов (и укрепления существующих) для улучшения внутри-правительственной координации как по горизонтали между различными министерствами/ведомствами, так и по вертикали между различными уровнями Правительства. Особое внимание необходимо будет уделить координации между центральным правительством и регионами для обеспечения последовательности в принятии решений.

6. Программа реформ мер политики

Для достижения амбициозных целей стратегии потребуется ряд приоритетных реформ для повышения инвестиционной конкурентоспособности Узбекистана. Устранение основных политических ограничений для всех видов инвестиций, а в частности, для инвестиций, предусмотренных данной стратегией, потребует амбициозной программы реформ, включая меры по:

- (i) **улучшению инвестиционного климата;**
- (ii) **укреплению привлечения инвестиций и соответствующих институтов и процессов; а также**
- (iii) **использованию всего потенциала приватизации и ГЧП для привлечения ПИИ.**

Политический ландшафт страны является важным фактором для инвесторов и играет ключевую роль в привлечении и удержании инвестиций. В следующем разделе дается оценка текущего политического контекста и основных барьеров для инвестиций в Узбекистане, а также излагаются основные меры по реформированию для повышения инвестиционной конкурентоспособности страны. Этот раздел конкретно посвящен реформам, направленным на улучшение инвестиционного климата в поддержку привлечения ПИИ, хотя такие реформы должны основываться и дополняться реформами, укрепляющими благоприятную среду для частного сектора в более широком плане, в том числе реформами, направленными на улучшение распределения земельных, трудовых и финансовых

ресурсов; повышение конкуренции; усиление внешней направленности частного сектора; создание более эффективных услуг по поддержке частного сектора; и ускорение реформ сельскохозяйственного рынка, как изложено в недавно опубликованной Систематической диагностике по Узбекистану (СДС).⁴⁷

6.1. Инвестиционный климат

Данный раздел основан на трех основных источниках информации:

- i. **Диагностика политики Узбекистана в области ПИИ (Обзор инвестиционной политики и нормативной базы, IPRR):**⁴⁸ всесторонний обзор основных правовых инструментов для прямых иностранных инвестиций, институциональной среды для поощрения инвестиций, правил входа и закрепления, уровня защиты инвестиций и режимов стимулирования инвестиций.
- ii. **Консультации с частным сектором:**⁴⁹ серия отраслевых фокус-групп с избранными отечественными и иностранными инвесторами, базирующимися в Узбекистане.
- iii. **Дополнительные аналитические отчеты и исследования**, в том числе ряд ключевых отчетов Группы Всемирного банка, таких как Систематическая диагностика по Узбекистану (2022), Диагностика частного сектора Узбекистана (2019) и Экономический меморандум по Узбекистану (2021), а также доклад ЮНКТАД «Обзор реализации инвестиционной политики Узбекистана» (2021) и др.

Улучшение инвестиционного климата в Узбекистане для наращивания ПИИ

В основе этой стратегии лежит создание инвестиционного климата, способствующего привлечению, а также удержанию инвестиций, который приведет к экономическому развитию, индустриализации и диверсификации Узбекистана. Улучшения могут быть сделаны во всех областях инвестиционной системы страны, включая политику, законы и нормы, а также институты. Меры по реформированию в этих областях будут иметь решающее значение для создания надлежащих условий для всех видов инвестиций, особенно для инвестиций, ориентированных на повышение эффективности и инвестиций, ориентированных на экспорт.

За последние несколько лет Правительство Узбекистана приступило к реализации крупномасштабных политических инициатив по улучшению инвестиционного и делового климата в целом. К ним относятся совершенствование политики, правовой и институциональной базы, влияющей на инвестиции и развитие предпринимательства. Тесно связанные с целями развития страны, эти действия направлены на увеличение добавленной стоимости производства, в том числе за счет высокотехнологичной деятельности, а также повышение привлекательности страны для ПИИ за счет облегчения инвестиций в Узбекистан. Реформы и изменения в механизмах

⁴⁷ "На пути к процветающему и инклюзивному будущему: Вторая систематическая диагностика страны по Узбекистану" (на английском языке). Вашингтон, округ Колумбия, Группа Всемирного банка, 2022 г.
<http://documents.worldbank.org/curated/en/933471650320792872/Toward-a-Prosperous-and-Inclusive-Future-The-Second-Systematic-Country-Diagnostic-for-Uzbekistan>

⁴⁸ Полный отчет об оценке представлен в Приложении 10 к настоящей стратегии.

⁴⁹ Исчерпывающая сводная информация об основных результатах этих консультаций с частным сектором можно найти в Приложении 9.4.

инвестиционной политики в отношении частных инвестиций и ПИИ к настоящему времени привели к принятию многих новых законов, норм и процессов, улучшающих и укрепляющих инвестиционный и деловой климат. Как показывают недавно проведенные обзоры и оценки инвестиционной политики,⁵⁰ в Узбекистане создана нормативно-правовая база, которая *де-юре* поддерживает ПИИ и инвестиции частного сектора в целом.

Тем не менее, остаются еще проблемы, связанные с раскрытием полного потенциала ПИИ для содействия экономическому росту, модернизации и созданию рабочих мест. Основные трудности, которые еще предстоит решить, кратко изложены ниже и объединяют выводы, полученные в результате юридических и нормативных обзоров, проведенных Всемирным банком и другими международными организациями, а также в результате серии углубленных и полностью конфиденциальных консультаций с частным сектором, представляющим иностранные и отечественные компании, работающие в Узбекистан в нескольких секторах. Сочетание этих подходов позволяет выявить *де-юре* и *де-факто* препятствия для инвестиций.

Механизмы инвестиционной политики

До принятия новой стратегии ПИИ в Узбекистане отсутствовала структура стратегии для ПИИ, связанная с целями и задачами национальной стратегии развития. Наличие стратегии ПИИ, которая расставляет приоритеты по секторам, реформам и видам деятельности в соответствии с ценностным предложением страны и целями экономического и социального развития, важно для эффективного продвижения и привлечения ПИИ.

Новый закон Узбекистана об инвестициях от 2019 г. упорядочил инвестиционное законодательство, но все еще есть ключевые области, которые необходимо усилить, чтобы внести дополнительную ясность и еще больше согласовать внутреннюю и международную правовую базу для инвестиций. Закон об инвестициях необходимо пересмотреть и сопоставить с передовой международной практикой. Следует принять целевые поправки в Закон об инвестициях, связанные с модернизацией защиты и гарантий для инвесторов и приведением законодательства в соответствие с двусторонними инвестиционными договорами (ДИД) и международными инвестиционными соглашениями (МИС), которые он ратифицировал. Узбекистан также имеет большое количество действующих инвестиционных договоров «старого образца», которые включают ненадлежащие определения и двусмысленные формулировки, которые подвергают страну высокому риску споров между инвесторами и государством. Разработка и официальное принятие нового образца ДИД, соответствующего современным стандартам заключения инвестиционных договоров, а также разработка стратегии обновления и пересмотра «старых» ДИД уменьшит их подверженность риску и укрепит инвестиционную правовую базу.

Необходимо повысить прозрачность юридических и нормативных процессов, особенно в отношении публикации законов и нормативных актов и доступа к ним, а также эффективности процессов консультаций с общественностью. В настоящее время нет централизованного онлайн-портала, на котором публикуются законы и нормативные акты, а вместо него существует несколько официальных порталов, которые предоставляют переводы местных законов и нормативных актов,

⁵⁰ ОИП ЮНКТАД, 2021; ОИПНПБ Всемирного банка, 2021; Узбекистан: Экономический меморандум по стране, Всемирный банк, 2021.

имеющих отношение к инвесторам, на английский язык. Что касается консультаций с общественностью, Закон о нормативно-правовых актах предусматривает проведение консультаций с общественностью и заинтересованными сторонами до вступления в силу нового законопроекта, но они не являются обязательными. В законе также указано, что организация, разрабатывающая законы, будет размещать законопроекты на едином портале интерактивных государственных услуг Республики Узбекистан в целях проведения общественных обсуждений, однако не установлены временные рамки или установленный законом срок, за который законы, нормативные акты или иные меры должны быть обнародованы для комментариев до их принятия. Кроме того, отсутствие конкретной информации и прозрачности может препятствовать участию общественности. Большинство законов также принимают форму подзаконных актов и министерского нормотворчества, и лишь небольшой процент принимаемых первичных законодательных актов проходит процессы общественных консультаций. Сильная зависимость от вторичного законодательства позволяет эффективно обходить любые требования о консультациях с общественностью.

Вход и закрепление инвестиций

Хотя Закон Узбекистана об инвестициях прямо не запрещает или иным образом не ограничивает иностранное участие в какой-либо коммерческой деятельности, существуют определенные ограничения на ПИИ, которые разбросаны по разным законам, что затрудняет определение иностранными инвесторами применимых правил заранее. Среди таких законов законы о страховании, средствах массовой информации и банковском секторе. Среди исключенных направлений инвестирования: централизованные инвестиции, концессии, заключение, исполнение и прекращение соглашений о разделе продукции, регулирование рынка капитала, в том числе операции с ценными бумагами, государственно-частное партнерство и особые экономические зоны, которые регулируются отдельными законами. Кроме того, Закон об инвестициях в целом гласит, что законы могут, в соответствии с международными договорами страны и общепризнанными принципами и нормами международного права, ограничивать иностранные инвестиции в определенные области экономики, а также с целью защиты здоровья населения, животного и растительного мира, окружающей среды и защиты интересов национальной безопасности страны. Определенные отраслевые законы и постановления, изданные соответствующим министерством или ведомствами, также могут устанавливать ограничения на ПИИ. Разработка и публикация списка исключений обеспечит большую ясность для инвесторов в отношении любых применимых ограничений на иностранные инвестиции в Узбекистане и поможет привести их в соответствие с передовой международной практикой, касающейся стандартов прозрачности для входа и становления инвестиций.

Иностранные инвесторы, как правило, не обязаны создавать совместное предприятие для открытия бизнеса в Узбекистане, за исключением секторов с ограниченным доступом, которые требуют определенного порогового процента участия Узбекистана. В таких секторах иностранный инвестор должен по умолчанию создавать совместное предприятие с местным партнером, чтобы соответствовать требованиям по участию Узбекистана. Аналогичным образом, слияния и поглощения иностранными инвесторами не имеют ограничений в стране, но могут подлежать согласованию с узбекским антимонопольным органом, если они превышают определенные пороговые значения. Тем не менее, некоторые секторы с ограничениями предъявляют локальные требования к участию в акционерном капитале, которые необходимо соблюдать.

В ряде сфер экономики есть запрет к разгосударствлению и приватизации согласно Закону о разгосударствлении и приватизации. Настоящий Закон и несколько указов и постановлений регулируют объем конкретных программ приватизации в Узбекистане, а также соответствующую нормативно-правовую и административную базу. В последние годы Правительство предприняло ряд специальных мер путем принятия постановлений для упрощения процесса приватизации и приватизации госпредприятий в некоторых нестратегических секторах.

Приватизация банков предоставит возможности для инвестиций и улучшения нормативно-правовой базы в банковском секторе. Банковский сектор в настоящее время состоит из 33 банков, 12 из которых являются государственными, на их долю приходится 81% общих активов и 86% общего объема кредитов на конец 2021 г. На долю шести крупнейших государственных коммерческих банков (ГКБ) приходится 68 процентов совокупных активов сектора. Правительство прямо или косвенно контролирует более 90% акций ГКБ через Министерство финансов, различные государственные ведомства и государственные компании. Согласно «Стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020-2025 годы», принятой Указом Президента №УП-5992 от 12 мая 2020 г., власти планировали увеличить долю банков без государственного участия с 15% в 2019 г. до 60% в 2025 г. и привлечь не менее трех стратегических иностранных инвесторов в банковский сектор до 2025 г.

Приватизацию банков планируется провести в два этапа. Институциональная реорганизация (трансформация деятельности) в течение 2020-2021 гг.; и продажа государственных акций стратегическим инвесторам через тендеры. В частности, это коснется следующих банков:

- АКБ «Ипотека-банк» и АКБ «Узпромстройбанк» — в сотрудничестве с Международной финансовой корпорацией;
- АК «Алокабанк» — в сотрудничестве с Европейским банком реконструкции и развития и Азиатским банком развития;
- АКБ «Асака» — в сотрудничестве с Европейским банком реконструкции и развития;
- АКБ «Qilshoq qurilish bank» и АКБ «Туронбанк» – объединение банков будет осуществлено с привлечением международных финансовых институтов и консалтинговых компаний;
- ОАО «Халк банк» и АКБ «Asia Alliance Bank» – продажа контрольного пакета акций иностранным инвесторам.

Для приватизации вышеуказанных банков создан Проектный офис по трансформации и приватизации коммерческих банков с государственным участием. Его возглавляет первый заместитель министра финансов, уполномоченный вести переговоры и заключать соглашения с международными консультантами, приглашенными для консультирования по вопросам трансформации банковской системы.

Приватизация банков может иметь большой положительный эффект, когда банки продаются стратегическим инвесторам с хорошей репутацией на открытых и конкурентных торгах. Несколько исследований показали, что наиболее успешным методом приватизации является продажа государственного банка стратегическим инвесторам с хорошей репутацией⁴⁵ посредством открытых и конкурентных торгов, доступных для всех инвесторов, в том числе иностранных. Недавнее исследование Bertau и др. (2020), охватывающее около 500 приватизаций банков в 70 странах с развивающейся и развитой экономикой за период с 1995 по 2017 г., показывает, что в большинстве случаев приватизации банков государство публично продавало свои акции на внутренних рынках капитала, что приносит значительный доход государству. Менее 5 процентов приватизаций банков в странах с доходом ниже среднего произошло за счет частных

сделок. В принятой Стратегии реформирования банковской системы Узбекистана также подчеркивается необходимость сокращения государственной собственности путем продажи акций стратегическим инвесторам на конкурсной основе⁵¹.

По закону иностранным инвесторам разрешается участвовать в процессе приватизации практически на тех же условиях, что и местным инвесторам, без каких-либо дискриминационных ограничений. Однако масштабы таких усилий остаются ограниченными, и секторы, в которых доминируют государственные предприятия, могут не иметь благоприятных условий для ПИИ. В большинстве случаев к приватизации предлагается лишь до 49 процентов акций в уставном капитале госпредприятия. В результате такого подхода расширение частного сектора в ключевых секторах экономики остается ограниченным. Инвестиции в определенные области национальной безопасности, здравоохранения и общественной безопасности, природных ресурсов, финансовых услуг, радиовещания, образования, туризма и электростанций также требуют от инвесторов получения лицензии. Как следствие, госпредприятия доминируют в ключевых секторах экономики страны, таких как энергетика, металлургия, горнодобывающая промышленность, телекоммуникации и транспорт, и такая ситуация, скорее всего, сохранится в ближайшем будущем.

Существуют широкие дискреционные полномочия при выполнении требования об утверждении лицензии для инвестиций в стратегическую небанковскую деятельность; этот процесс только выиграет от повышения прозрачности. Не существует стандартного или прозрачного механизма проверки для предоставления индивидуальных лицензий⁵². Условия выдачи разрешения также не являются заранее и четко определенными, и фактически могут устанавливаться в каждом конкретном случае. Сам процесс утверждения занимает много времени и, согласно существующей информации, может длиться даже до года или дольше. Правительство

⁵¹ Также из реформ приватизации были извлечены следующие важные уроки: а) в переходный период приватизация государственных банков имела большее положительное влияние, если она была тотальной, а не частичной, б) для приватизации в некоторых случаях (например, в Венгрии и Чешской Республике) требуется предварительная очистка балансов государственных банков и операционная реструктуризация, что делает приватизацию последним, а не первым шагом в процессе трансформации, в) приватизация имела наиболее слабый эффект в тех странах, где она была проведена поспешно, как в Восточной Европе, а также там, где она не сопровождалась институциональным укреплением нормативно-правовой базы и системы надзора, и д) успех реформы банковского сектора зависит от реформы сектора государственных предприятий и поддерживает ее. — См. Документ об оценке проекта по предлагаемому кредиту в размере 15 млн долл. США Республике Узбекистан на Проект по реформированию финансового сектора Узбекистана, 3 мая 2022 г.

⁵² Лицензирование небанковской деятельности в Республике Узбекистан регулируется Законом «О лицензировании, разрешительных и уведомительных процедурах» №ЗРУ-701 от 14 июля 2021 г. и в Статье 29 перечислены потенциальные основания для отказа в выдаче лицензии и документа разрешительного характера. Одним из оснований для отказа на заявление о выдаче лицензии или документа разрешительного характера является «несоответствие соискателя лицензионным и разрешительным требованиям и условиям». Лицензирование банковской деятельности и прочей деятельности в финансовом секторе регулируется законом «О Центральном банке Республики Узбекистан» и «О банках и банковской деятельности» (Статья 17) №ЗРУ-580 от 5 ноября 2019 г. Требования для инвесторов при создании банка или участии в уставном капитале банка в Республике Узбекистан определены в «Положении о порядке и условиях выдачи разрешений на банковскую деятельность» (№3252 от 30 июня 2020 г.). Одно из ограничений включает: «Совокупная доля нерезидентов – физических и юридических лиц, которые не являются международными финансовыми институтами, иностранными банками и прочими кредитными организациями, не должна превышать 50% от уставного капитала банка». Следует отметить, что нормативные акты по банковскому и финансовому сектору описывают требования и основания для отказа в выдаче лицензии более подробно.

приняло меры по сокращению количества видов деятельности, требующих лицензирования и получения разрешений, но нормативно-правовая база по-прежнему остается довольно сложной и непрозрачной для иностранных инвесторов. Публикация административных положений, касающихся механизмов проверки и выдачи лицензий, поможет повысить прозрачность процедур регулирования, критериев принятия решений и сроков.

Защита и удержание ПИИ

В настоящее время у инвесторов отсутствует эффективный механизм защиты, и процесс разрешения споров в значительной степени зависит от государственных органов. Закон Республики Узбекистан "Об инвестициях и инвестиционной деятельности" предусматривает механизм разрешения споров, связанных с иностранными инвестициями в стране или затрагивающих иностранного инвестора, в соответствии с которым стороны спора сперва должны попытаться разрешить спор путем проведения переговоров, и если переговоры не увенчались успехом, то путем медиации, и только после этого в экономическом суде Республики Узбекистан. Если спор "невозможно" разрешить с помощью вышеуказанных средств правовой защиты, стороны должны обращаться в международный арбитраж, но только в том случае, если соответствующим международным договором или инвестиционным соглашением, заключенным между иностранным инвестором и Республикой Узбекистан, предусмотрена действительный пункт об арбитраже. Отсутствие ясности в отношении того, когда можно считать, что спор "невозможно" разрешить может вызвать непростые проблемы для иностранных инвесторов, и неясно, включает ли это случаи, когда международный инвестор не удовлетворен решением местного суда или же такая неудовлетворенность может дать инвестору право передать спор в международный арбитраж.

В настоящее время не существует независимого механизма рассмотрения жалоб, который мог бы помочь определить жалобы и опасения инвесторов до их обращения в местные суды или в международный арбитраж. Создание такого механизма должно быть одним из основных приоритетов правительства чтобы, с одной стороны, предотвратить и избежать затратных процедур международного арбитража с инвесторами, а также чтобы разрешить жалобы инвесторов на раннем этапе и усилить удержание существующих инвестиционных проектов в Республике Узбекистан. Мнения от удовлетворенных существующих инвесторов в стране могут быть очень мощным инструментом для привлечения новых инвестиций.

Инвестиции в Республике Узбекистан защищены от национализации и экспроприации; однако, местные суды склонны соглашаться с компенсациями, назначенными государством, и отклонять требования инвесторов. Инвесторы защищены от национализации и экспроприации в соответствии с Гражданским Кодексом Республики Узбекистан и законом "Об инвестициях и инвестиционной деятельности", а также в соответствии с различными законами и двусторонними инвестиционными договорами и международными договорами, стороной по которым является Республика Узбекистан. Тем не менее, в последние годы решения многих нижестоящих судов принимаются в пользу местных органов власти и компаний, которые не выплатили иностранному истцу компенсацию в размере полной рыночной стоимости экспроприруемого имущества, как того требует закон. Таким образом, на практике подача апелляции о размере компенсации за экспроприацию в местные суды является неэффективным средством правовой защиты.

В заключение, несмотря на сильные меры правовой защиты, формально предусмотренные законом, фактическое исполнение таких положений зависит в основном от государственных органов, отвечающих за их реализацию, и от текущей политической обстановки. Таким образом, фактическая реализация мер защиты инвесторов на практике, в том числе посредством создания эффективного механизма рассмотрения жалоб инвесторов, представляет собой приоритетное направление для правительственной реформы в сфере защиты инвестиций.

В Главе 7 представлен план действий с предложенными мерами для устранения основных сдерживающих факторов инвестиционного климата, определенных в данном разделе на основании ключевых выводов консультаций с частным сектором и широкомасштабного кабинетного анализа.

6.2. Продвижение инвестиций

Данный раздел основан на трех основных источниках информации:

- i. **Институциональный обзор UZIPA (Всемирный банк, 2021 год):** Комплексный обзор с оценкой стратегических, операционных и институциональных сильных и слабых сторон Агентства по привлечению иностранных инвестиций при Министерстве инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан (UZIPA) с точки зрения глобальных передовых практик в области продвижения инвестиций.
- ii. **Оценка Агентства по привлечению иностранных инвестиций Республики Узбекистан (Японское агентство международного сотрудничества (JICA), 2022 год):** Оценка возможностей и полномочий Агентства по привлечению иностранных инвестиций Республики Узбекистан (UZIPA) при Министерстве инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан (МИВТ), включая оценку потребностей и определение направлений для дальнейшего сотрудничества между UZIPA и JICA в области технического содействия по развитию потенциала UZIPA.
- iii. **Консультации с заинтересованными сторонами:** иностранные инвесторы, персонал UZIPA и МИВТ.

Укрепление деятельности по продвижению инвестиций в Узбекистан

Для достижения амбициозной цели, изложенной в данной стратегии, необходимо повысить эффективность и действенность усилий страны по продвижению инвестиций. По определению, рынок с высокой добавленной стоимостью и инвесторы, ориентированные на повышение эффективности, играющие основную роль в рамках усилий по привлечению и удержанию инвестиций в соответствии с данной стратегией, имеют возможность выбора местоположения. Они могут выбирать из множества конкурирующих стран. В отличие от инвесторов, ориентированных на доступ к ресурсам, которые "притягиваются" в страну за счет ее обеспеченности природными ресурсами, ПИИ, ориентированные на освоение рынков и повышение эффективности, необходимо убеждать рассмотреть Республику Узбекистан в качестве местоположения для их инвестиционных проектов, и страна должна решительно проявлять активность в этом подходе для успешного привлечения и удержания таких инвесторов.

Привлечение ПИИ с высокой добавленной стоимостью потребует целенаправленных усилий для того, чтобы сформулировать конкурентные преимущества Республики Узбекистан для инвестиций, ориентированных на рынок, а также для инвестиций в сложные секторы с более высокой добавленной стоимостью. Для этого также потребуются адресные усилия по продвижению инвестиций, под руководством первоклассного агентства по продвижению инвестиций, и более решительные и активные усилия для активизации роста объемов реинвестирования со стороны существующей базы инвесторов Республики Узбекистан.

Укрепление деятельности Агентства по привлечению иностранных инвестиций Республики Узбекистан (UZIPA)

Потребуется поддержка для наращивания операционной эффективности UZIPA с тем, чтобы оно стало АПИ мирового уровня, которое соответствует по параметрам наиболее эффективным агентствам по привлечению инвестиций. На основании подробной оценки операционной эффективности UZIPA, проведенной в ходе процесса разработки данной стратегии, усилия по реформированию, направленные на укрепление институциональной и операционной структуры UZIPA, включают следующее:

- Четко определенный мандат и структура управления, компетентный, замотивированный и хорошо подготовленный персонал
- Члены совета представляют как частный, так и государственный сектор - роль совета заключается не просто в осуществлении операционного надзора за деятельностью агентства, но также в предоставлении поддержки при обслуживании инвесторов и борьбе за улучшения инвестиционного климата
- Внутренние процессы согласованы с нуждами инвесторов
- Прочные отношения с клиентами и польза для своих клиентов
- Персонал обладает глубокими знаниями о секторе/рынке и делает акцент на продвижение
- Управление знаниями, поддерживаемое тщательным использованием системы мониторинга инвесторов (CRM)
- Для обслуживания инвесторов введена система управления проектами, позволяющая инвесторам получать доступ к различным государственным институтам через систему "единого окна"
- Убедительное присутствие в сети Интернет, которым управляет агентство
- Рамочная основа для четкого измерения ключевых приоритетов
- В управлении деятельностью агентства используется среднесрочный план продвижения, одобренный Советом, и ежегодные операционные планы с набором четко определенных и контролируемых ключевых показателей деятельности (КПД).

Две основные области для укрепления деятельности по продвижению инвестиций

UZIPA играет главную роль в усилиях Правительства по продвижению инвестиций. Согласно широким стратегическим направлениям, предусмотренным в данной стратегии, эти усилия должны быть сосредоточены на двух основных компонентах:

- ✓ Активное продвижение инвестиций, нацеленное на небольшое число секторов, с целью привлечения большего объема инвестиций, ориентированных на повышение эффективности, и инвестиций с высокой добавленной стоимостью в страну; и
- ✓ Предоставление адресных услуг действующим инвесторам, нацеленных на инвесторов с высокой вероятностью расширения, для разблокировки большего объема инвестиций из существующей базы инвесторов Республики Узбекистан.

Привлечение инвестиций в целевые секторы посредством активного продвижения инвестиций

Активное продвижение инвестиций будет направлено на привлечение инвестиций в секторы, охваченные данной стратегией. Инвестиционная стратегия сосредоточена на двух уровнях секторов для обеспечения активного продвижения. Подробный процесс и методология определения целевых секторов для данной стратегии представлена в Главе 0.

Увеличение объемов реинвестирования посредством предоставления целевых услуг в рамках послепроектного содействия действующим инвесторам⁵³

ПИИ не являются единовременной сделкой между страной и иностранной фирмой. Инвестиции влекут за собой продолжающиеся отношения со многими заинтересованными сторонами на различных этапах жизненного цикла иностранного инвестора. Иностранному инвестору должно предоставляться содействие, начиная с момента их входа в Узбекистан и становления их деятельности, продолжая поддержкой их расширения и роста в стране, предоставлением соответствующих уровней защиты и, наконец, помогая с развитием устойчивых связей с местной экономикой (Рис. 18).

Рисунок 18. Поддержка реинвестирования и расширения ПИИ



Источник: по методологии ВБ

Конечная цель заключается в обеспечении того, что иностранный инвестор остается в стране и продолжает расти и расширяться, а также совершенствует свою деятельность для достижения

⁵³ Предоставление услуг после-проектного содействия действующим инвесторам можно определить как "все потенциальные услуги, предлагаемые на уровне компании органами власти и их ведомствами, направленные на содействие как успешному запуску, так и дальнейшему развитию иностранного субъекта в принимающей стране или регионе с целью максимизации его вклада в развитие местной экономики". Источник: ЮНКТАД (2007 год): Предоставление услуг действующим инвесторам: Главная функция в продвижении инвестиций, серия "Инвестиционные консультации", серия А, номер 1.

более высоких уровней добавленной стоимости. Через МИВТ и UZIPA Правительство должно стимулировать и поддерживать развитие новой, модернизированной продукции и услуг с более высокой добавленной стоимостью, которые имеют стратегическое значение для сети иностранного инвестора. Поддержка местных фирм со стороны Правительства может помочь обеспечить их разработку продукции, наращивание технологического и управленческого потенциала до уровней, соответствующих международным стандартам, и обретение статуса поставщиков для иностранных инвесторов.

Республика Узбекистан уже является принимающей страной для нескольких крупных иностранных компаний в секторах, ориентированных в основном на доступ к ресурсам и доступ к рынкам, таких как услуги, связанные с нефтегазовой, добывающей промышленностью и связью. Амбиции Правительства заключаются в максимизации экономических выгод от присутствия этих иностранных компаний в стране, расширении их деятельности и стимулировании их внедрения в местную экономику. В основном это будет достигаться путем предоставления качественной помощи инвесторам, включая после-проектное содействие.

У фирм должен быть стимул для роста и расширения их деятельности, чтобы они могли оставаться успешными участниками на международном рынке. Это потребует обязательства по предоставлению поддержки иностранным инвесторам в стране в течение всего инвестиционного цикла их проекта. Способность Правительства реагировать на потребности клиентов эффективно, действенно и опережая конкурентов — это то, что даст Республике Узбекистан конкурентное преимущество в продвижении ПИИ. UZIPA будет партнером не только для перспективных, но также и для существующих компаний при реализации их стратегических целей. Получение обратной связи от инвесторов об их опыте ведения бизнеса в Республике Узбекистан должно будет стать регулярным элементом деятельности агентства.

Признавая, что конечное решение по бизнес-моделям и цепочкам поставок лежит на инвесторах, для Правительства будет важно поддерживать более глубокую интеграцию ПИИ в местную экономику. Поддерживая связи между иностранными инвесторами и отечественными компаниями, Правительство будет стремиться помочь компаниям воспользоваться всеми преимуществами экономически эффективной, ориентированной на клиентов базы поставок "коренного" бизнеса в Республике Узбекистан.

В рамках своего обязательства по поддержке иностранных инвесторов в стране, Агентству по привлечению иностранных инвестиций, при тесном сотрудничестве с региональными филиалами МИВТ, рекомендуется запустить новые услуги после-проектного содействия, которые обеспечат предоставление более широкого спектра услуг для иностранных инвесторов:

- Административные услуги, которые создают возможности для деятельности компаний в Республике Узбекистан;
- Операционные услуги, которые поддерживают эффективную и продуктивную деятельность иностранных инвесторов; и
- Стратегические услуги, которые воздействуют на будущее направление иностранных инвестиций в Республике Узбекистан, формирование новых возможностей и путей развития.

Понимание сообщества инвесторов

Для Правительства будет важно получить более полное понимание опыта действующих инвесторов в Республике Узбекистан, а также потребностей их бизнеса. Для достижения этой цели Правительству потребуется использовать различные инструменты, включая барометры ПИИ, полевые исследования и опросы по удовлетворенности клиентов, систему отслеживания инвесторов и партнерские программы с [Бизнес-Омбудсменом](#), [Советом иностранных инвесторов](#) и [Агентством стратегического развития](#).

6.3. Приватизация и ГЧП

Использование прямых иностранных инвестиций для приватизации и государственно-частных партнерств (ГЧП) обладает значительным потенциалом для программы экономической диверсификации Республики Узбекистан. ПИИ обладают потенциалом для получения выгод, выходящих за рамки цели по расширению роли частного сектора в экономике страны. Как показывает опыт многих стран, возможности приватизации для стратегических иностранных инвесторов как в конкурентных отраслях, так и на регулируемых рынках могут высвободить дополнительные ПИИ в новые проекты, помимо первоначального входа стратегического иностранного инвестора. Подобным образом, ГЧП, при успешной реализации, могут обеспечить крайне необходимый финансовый толчок для стратегических проектов, таких как проекты в сфере транспорта, энергетики, муниципальных услуг и социальной инфраструктуры.

Меры, увеличивающие долю участия ПИИ в критических услугах и инфраструктурных проектах могут улучшить привлекательность Республики Узбекистан для ПИИ, ориентированных на повышение эффективности, в среднесрочной перспективе. Инвестиции, ориентированные на повышение эффективности, зависят от доступа к услугам мирового уровня, а также к инфраструктуре, создающей возможности для эффективной интеграции в глобальные цепочки создания стоимости, чему могут содействовать адресные усилия по приватизации и ГЧП.

Согласование приватизации с приоритетами в области привлечения ПИИ

В попытке укрепить роль частного сектора в экономике Республики Узбекистан, а также привлечь ПИИ в Республику Узбекистан, Правительство должно продолжить усилия по приватизации, как отмечено в Указе Президента №УП-6096 от 27 октября 2020 года. Стратегия приватизации предусматривает приватизацию 1 115 предприятий или 37,6% от общего числа госпредприятий в период с 2020 по 2025 годы. Запланированная приватизация будет охватывать, помимо прочих секторов, металлургию, нефтегазовую промышленность, энергетику и электроэнергетическую промышленность, химическую промышленность, связь и почту, транспорт и логистику, финансовую и пищевую отрасль.

Для обеспечения успеха этих усилий, Правительству потребуется сосредоточиться на следующих приоритетах:

- (i) принятие двух фундаментальных законов – закона "О приватизации" и закона "Об управлении государственным имуществом";

- (ii) оценка и выявление госбюджетных издержек госпредприятий; запуск программы крупномасштабной приватизации в соответствии с чёткими и легитимными процедурами;
- (iii) начало крупномасштабной приватизации по ясным и определенным законом процедурам, и
- (iv) продолжение формирования надлежащего корпоративного управления, порядка предоставления финансовой отчетности и механизмов контроля производительности крупнейших госпредприятий, остающихся под управлением государства.⁵⁴

Для максимизации потенциальных выгод от этой масштабной приватизации Правительство должно инициировать описанные ниже приоритетные действия для обеспечения того, что приватизация согласована с данной стратегией в области ПИИ и направлена на достижение целей долгосрочного национального экономического развития Республики Узбекистан.

- **Хотя очевидные ограничения для участия иностранных лиц в процессе приватизации отсутствуют, Правительство должно прояснить роль, которую оно предусматривает для ПИИ.** Оно должно определить, какие сектора и проекты открыты для ПИИ, и активно продвигать эти сектора на рынок через агентство по приватизации. Правительство должно стремиться обеспечить одинаковый уровень доступа к приватизации для иностранных и отечественных фирм и оценивать предложения на конкурентной основе, не учитывая национальную принадлежность компании. В случае, если определенные сектора ограничены для ПИИ, Правительству необходимо четко изложить это.
- **Правительство должно обеспечить, чтобы приватизация стимулировала рост конкуренции в ранее монополистических секторах, а не просто заменяла государственные монополии частными.** Оно должно изложить принципы прозрачности, которые будут соблюдаться в процессе приватизации, а также режимы приватизации.
- **Для Правительства будет важно принять обязательство по общей либерализации секторов, в которые оно привлекает участие частного сектора и ПИИ.** Это повлечет за собой реструктуризацию инфраструктурных госпредприятий в качестве ключевого шага к созданию конкурентных услуг на инфраструктурных рынках (например, электроэнергия, вода, воздушный и железнодорожный транспорт), а также преобразование госпредприятий в акционерные общества для того, чтобы позволить иностранным частным инвесторам стать их акционерами с целью создания ориентированных на бизнес предприятий и привлечения частного финансирования вместо государственных субсидий. Льготный режим для госпредприятий, включая государственные гарантии, налоговые и таможенные льготы и т.д., следует прекратить.

Использование государственно-частных партнерств для привлечения инвестиций

Государственно-частные партнерства (ГЧП) могут обеспечить больше возможностей для участия частного сектора в Республике Узбекистан, в том числе для ПИИ, в секторах, в которых все еще преобладают госпредприятия. В частности, Республика Узбекистан выиграет от финансовых влияний, полученных благодаря ГЧП для развития проектов в тех секторах, которые являются

⁵⁴ Всемирный банк, 2021 год, Оценка переходного процесса в Узбекистане, Экономический меморандум по стране (глава 7 "Государственные предприятия")

ключевыми для привлечения инвестиций помимо природных ресурсов, и которые ориентированы на ПИИ. Такие сектора будут приоритетными целями для ГЧП (в том числе для привлечения иностранных инвесторов). Они включают, помимо прочего, транспорт, энергетику, муниципальные услуги и социальную инфраструктуру.

Для этой цели Правительство реализовало ряд реформ, в частности, 22 января 2021 года был принят новый закон "О государственно-частном партнерстве" для устранения пробелов, существовавших в предыдущей правовой базе в области ГЧП. Агентство по развитию ГЧП Республики Узбекистан (АГЧП), созданное в октябре 2008 года, координирует усилия в области ГЧП и выполняет роль по продвижению и стимулированию инвестиций.

Хотя частные предприятия и международные финансовые институты из большого числа стран продемонстрировали интерес в ГЧП, все еще присутствуют некоторые существенные барьеры для их успешной реализации. Это потребует со стороны Правительства принятия ряда мер по улучшению текущей ситуации, включая:

- Согласовать усилия в области ГЧП с данной стратегией в области ПИИ с целью продвижения инфраструктурных инвестиций, которые могут стимулировать ПИИ, ориентированные на повышение эффективности.
- Укрепить экспертный потенциал государственных служащих по ГЧП для надлежащей и профессиональной работы с циклом реализации проектов ГЧП. Эксперты по ГЧП должны, в частности, быть обучены следующему:
 - Надлежащим образом оценивать и подтверждать расходы по проекту
 - Структурировать распределение рисков⁵⁵
 - Оценивать коммерческую целесообразность ГЧП (включая инвестиционную привлекательность)
 - Выявлять и смягчать проектные риски, включая внешние потрясения (например, обесценивание валюты)
 - Следовать установленным международным стандартам по прозрачности и оценке проектов
- Расширять опыт в области активного использования "зеленых" облигаций⁵⁶, применяющихся в качестве инструментов финансирования для привлечения средств для инфраструктурных проектов, предлагающих выгоды для окружающей среды и устойчивости.
Республика Узбекистан должна участвовать в индексе "Infrascope" для стран, в рамках которого оценивается среда для ГЧП в каждой стране.⁵⁷

⁵⁵ Риски, связанные с проектами ГЧП (в частности, рыночные и фискальные) должны оцениваться и устраняться; наибольшим риском для банков является принуждение со стороны государства поддерживать финансирование ГЧП - особенно в инфраструктуре - реализация системного риска.

⁵⁶ На более зрелых рынках капитала инвесторы-нерезиденты могут поддерживать развитие рынка государственных облигаций и продление кривых доходности, но это вызовет появление ряда новых требований. Однако, основа для внутреннего рынка капитала в Республике Узбекистан оценивается как "зарождающаяся" (см. Памятная записка Всемирного Банка "Развитие внутреннего рынка облигаций Республики Узбекистан", апрель 2022 года). Переход к более сложным инструментам, таким как "зеленые облигации", потребует институциональных и рыночных возможностей помимо стандартных, которые отсутствуют на данном этапе развития.

⁵⁷ Индекс "[Infrascope](#)" включает 23 показателя и 78 суб-показателей, как количественных, так и качественных, которые охватывают нормативные акты, институты, зрелость, инвестиционный и бизнес-климат, и финансирование. Некоторые из данных получены из Базы данных Всемирного банка по участию частного сектора в инфраструктуре.

7. Реализация плана действий и дорожная карта

Ключевые действия для реализации стратегии

В следующем разделе приводится план действий на высоком уровне и дорожная карта, лежащая в основе реализации стратегии. В таблице ниже изложен (i) набор конкретных действий по реформированию политики, согласованных с приоритетными направлениями реформ, определенными в данной стратегии; (ii) предлагаемые сроки реализации; и (iii) ответственные государственные органы, включая ключевые институты, ведомства и заинтересованные стороны из частного сектора, отвечающих за реализацию предлагаемых действий.

План действий, представленный в рамках данной стратегии, предусматривает реформы, направленные на улучшение инвестиционного климата, в частности для поддержки привлечения ПИИ. Важно отметить, что такие реформы должны основываться и дополняться реформами, укрепляющими благоприятную среду для частного сектора в более широком плане, в том числе реформами, направленными на улучшение распределения земельных, трудовых и финансовых ресурсов; повышение конкуренции; усиление внешней направленности частного сектора; создание более эффективных услуг по поддержке частного сектора; и ускорение реформ сельскохозяйственного рынка, как изложено в недавно опубликованной Систематической диагностике страны (СДС).⁵⁸

При реализации стратегии органы, отвечающие за реализацию, должны формулировать детальные планы действий по каждой мере по реформированию, изложенной в таблице ниже. Эти планы действий могут служить в качестве основы для мониторинга хода реализации стратегии комитетом на высоком уровне, описанном в Главе 8. Таблица следует общей структуре предлагаемой программы реформирования политики, описанной в Главе 6.

Наконец, следует отметить, что существует ряд потенциальных вызовов для реализации, которые следует рассмотреть при реализации данного Плана действий. Многие из изложенных мероприятий требуют высокого уровня институциональной координации, межинституционального планирования и институционального потенциала для успешной реализации. Будет важно уделять особое внимание заблаговременному устранению таких потенциальных рисков для реализации, а также их учету в максимально возможной степени (например, через указание ведущих ведомств по мероприятиям, обеспечение соответствующей бюджетной поддержки и назначение контактных лиц в институтах, отвечающих за реализацию, и т.д.).

⁵⁸ "На пути к процветающему и инклюзивному будущему: Вторая систематическая диагностика страны по Узбекистану" (на английском языке). Вашингтон, округ Колумбия: Группа Всемирного банка. <http://documents.worldbank.org/curated/en/933471650320792872/Toward-a-Prosperous-and-Inclusive-Future-The-Second-Systematic-Country-Diagnostic-for-Uzbekistan>

7.1. Инвестиционный климат

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
Стратегический механизм ПИИ					
1.1.	Принятие новой инвестиционной стратегии	<ul style="list-style-type: none"> • Проведение анализа глобального ландшафта и основных тенденций, связанных с ПИИ. • Оценка эффективности ПИИ в Республике Узбекистан и текущего политического ландшафта для ПИИ. • Определение приоритетных секторов для привлечения ПИИ и программы реформ для привлечения / удержания большего объема инвестиций в этих целевых секторах. • Создание институционального механизма для мониторинга и реализации стратегии. • Принятие стратегии в качестве официальной программы Правительства. 	Целостный стратегический механизм ПИИ, который (i) определяет ожидаемую роль, которую будут играть ПИИ в экономике; (ii) четко определяет приоритетные секторы для привлечения ПИИ; (iii) уточняет программу реформирования политики для достижения этих целей; (iv) устанавливает институциональные механизмы для реализации.	2022	МИВТ UZIPA Соответствующие отраслевые министерства и государственные органы
Политика и законодательство в области ПИИ					
1.2.	Принятие обновленного закона "Об инвестициях и инвестиционной деятельности"	<ul style="list-style-type: none"> • Пересмотр закона "Об инвестициях и инвестиционной деятельности" и проведение его сопоставительного анализа (бенчмаркинг) с 	Современный закон об инвестициях, включающий меры защиты и стандарты обслуживания,	2023	МИВТ Минюст

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
		<p>международной передовой практикой.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Обеспечение согласованности с двусторонними инвестиционными соглашениями (ДИС) и международными инвестиционными соглашениями (МИС), которые ратифицированы Республикой Узбекистан. • Принятие целевых поправок к закону "Об инвестициях и инвестиционной деятельности", в частности связанных с модернизацией мер защиты инвесторов и гарантий. 	<p>соответствующие международным передовым практикам. Повышенная согласованность внутренней правовой базы для инвестиций.</p>		
1.3.	Разработка стратегии реформирования двусторонних инвестиционных соглашений (ДИС)	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ действующих на данный момент ДИС/МИС на предмет согласованности со стандартами международных передовых практик. • Приоритизация ДИС для перезаключения на основании риск-ориентированного подхода. • Разработка стратегии переговоров и подготовка команды по ведению переговоров с достаточным опытом по вопросам защиты инвестиций и ДИС. 	<p>Стратегия по перезаключению и модернизации "несовременных" ДИС для улучшения стандартов обслуживания инвесторов и сокращения риска возникновения споров между инвесторами и государством.</p>	2023	<p>МИВТ Минюст Министерство иностранных дел</p>

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
1.4.	Принятие и публикация нового типового ДИС	<ul style="list-style-type: none"> • Обзор и сопоставительный анализ передовых мировых практик с типовыми ДИС. • Определение ключевых параметров и вариантов политики, связанных с мерами защиты инвесторов и их обслуживанием в качестве основы для формулирования нового типового ДИС. • Принятие и публикация нового типового ДИС в качестве важного инструмента для информирования иностранного инвестиционного сообщества об инвестиционной политике Правительства. 	Официально опубликованное типовое ДИС, предусматривающее современные стандарты обслуживания инвесторов в качестве сигнального инструмента для инвестиционного сообщества.	2022	МИВТ Минюст Министерство иностранных дел
1.5.	Создание онлайн-библиотеки законов и нормативных актов, связанных с инвестициями	<ul style="list-style-type: none"> • Обзор и сопоставительный анализ глобальных передовых практик с онлайн-порталами для публикации законодательства в области инвестиций. • Определение существующих источников информации о законодательстве и нормативных актах, регулирующих инвестиционную деятельность в Республике Узбекистан, которые 	Центральный онлайн-портал с актуальной библиотекой всех законов и подзаконных актов, регулирующих инвестиционную деятельность в Республике Узбекистан, включая (неофициальные) переводы на английский язык и/или другие языки.	2023	МИВТ Минюст

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
		<p>могут стать основой для онлайн-портала.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Определение технических и институциональных вариантов для размещения портала. • Создание технической платформы, а также необходимой институциональной и административной инфраструктуры для онлайн-портала. • Перевод существующего законодательства, связанного с инвестициями, на английский язык и/или другие языки, а также обеспечение перевода будущего законодательства (например, неофициальные переводы с помощью онлайн-сервисов автоматизированного перевода). • Запуск онлайн-портала. • При необходимости внесение соответствующих поправок в законы о законодательном процессе и публикации законодательства. 			

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
1.6.	Разработка и реализация плана действий для повышения инклюзивности законодательного процесса	<ul style="list-style-type: none"> • Внесение поправок в законы о законодательном процессе с тем, чтобы: <ul style="list-style-type: none"> ○ Предусмотреть онлайн-публикацию всех проектов законов / нормативных актов, касающихся инвестиционного климата, с требованием о проведении общественных консультаций в течение как минимум 4 недель; ○ Установить требования по проведению консультаций также в отношении подзаконных актов и нормативных актов, принимаемых министерствами, которые влияют на создание и осуществление деятельности субъектами предпринимательства; ○ Установить требования по публикации ежегодного отчета обо всех законодательных изменениях, связанных с инвестиционным климатом. • Возложение обязанности на государственные учреждения по 	План действий с предлагаемыми мерами по улучшению основы для консультаций с частным сектором в контексте нового законодательства / нормативных актов, связанных с инвестиционным климатом.	2023	МИВТ Минюст

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
		<p>своевременному и активному уведомлению сообщества инвесторов о представлении проекта законодательства для получения экспертных заключений.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разработка комплекса дополнительных мер по стимулированию государственных учреждений к увеличению времени на публичное обсуждение концептуальных документов о политике регулирования и проектов нормативных правовых актов. • Внедрение ежегодной основанной на опросе оценки эффективности консультаций с частным сектором по новым мерам политики, законам и нормативным актам. 			
Вход и закрепление ПИИ					
1.7.	<p>Публикация Списка исключений для гармонизации и централизации всех ограничений в отношении ПИИ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Выполнение комплексного картирования всех ограничений на вход ПИИ в горизонтальном и отраслевом законодательстве. • Составление исчерпывающего перечня существующих ограничений. 	<p>Регулярно пересматриваемый Список исключений, содержащий все ограничения для доступа иностранных инвесторов на рынок в рамках закона "Об инвестициях и</p>	2023	МИВТ

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
		<ul style="list-style-type: none"> • Обзор существующих ограничений в отношении приемлемости с учетом целей политики Правительства. • Внедрение регулярно пересматриваемого Списка исключений, содержащего все ограничения для доступа иностранных инвесторов на рынок в рамках закона "Об инвестициях и инвестиционной деятельности". 	инвестиционной деятельности".		
1.8.	<p>Публикация политик и процедур лицензирования, связанных с инвестициями</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Обзор и сопоставительный анализ передовых практик с процессами лицензирования и политиками в регионе, а также на общемировом уровне. • Разработка плана действий по согласованию основы для лицензирования стратегических инвестиций Республики Узбекистан с передовой практикой, особенно в отношении прозрачности и доступа к информации. • Публикация административных положений, связанных с предоставлением лицензий для повышения прозрачности нормативных 	<p>Опубликованные административные положения по повышению прозрачности мер политики и процедур лицензирования, связанных с инвестициями.</p>	2023	<p>МИВТ Соответствующие отраслевые министерства и ведомства</p>

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
		процедур, критериев и сроков для принятия решений.			
Защита и удержание инвестиций					
1.9.	Создание эффективного механизма рассмотрения жалоб для усиления удержания и расширения инвестиций	<ul style="list-style-type: none"> • Создание инструмента отслеживания для систематического выявления жалоб инвесторов, оценки их источников, а также количественной оценки инвестиций, находящихся под угрозой, и затрат, понесенных инвесторами из-за жалоб. • Проведение оценки текущей структуры и функционирования Уполномоченного по защите прав и законных интересов субъектов предпринимательства. • Укрепление Уполномоченного и/или внедрение механизма рассмотрения жалоб для выявления и разрешения жалоб инвесторов до того, как они перерастут в споры, в том числе посредством: <ul style="list-style-type: none"> ○ Принятия правовых основ, наделяющих ведущее государственное ведомство 	Эффективное управление жалобами инвесторов в соответствии с международными передовыми практиками.	2023	МИВТ Минюст Уполномоченный по защите прав и законных интересов субъектов предпринимательства UZIPA

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
		<p>полномочиями по управлению жалобами инвесторов.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Разработка нормативных документов по реализации, определяющих его мандат, ключевые процессы и полномочия. ○ Обучение и наращивание потенциала соответствующего технического персонала в области международных инвестиционных соглашений и методик разрешения проблем. ○ Внедрение интерактивной электронной платформы, позволяющей инвесторам легко передавать и отслеживать статус жалоб. 			
1.10.	Нормативные документы, регулирующие законную экспроприацию	<ul style="list-style-type: none"> ● Пересмотр текущих практик в области выплаты компенсаций в Республике Узбекистан в соответствии с международными практиками. ● Принятие законодательства о порядке выплаты и расчета компенсации в случае законной экспроприации. 	Новое законодательство о порядке выплаты и расчета компенсации в случае законной экспроприации.	2023	Минюст
Инвестиционные стимулы					

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
1.11.	<p>Публикация перечня стимулов</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Проведение полного картирования инвестиционных стимулов, предлагаемых различными государственными ведомствами. • Составление исчерпывающего перечня и базы данных, в которых собрана соответствующая информация, связанная с инвестиционными стимулами, включая критерии приемлемости, требования и процедуры по подаче заявки и предоставлению стимулов, правовая основа, реализующие институты и т.д. • Публикация перечня на общедоступной веб-странице для повышения прозрачности в отношении инвестиционных стимулов. • Проведение регулярных анализов экономической эффективности стимулирующих инструментов и их согласованности с общими целями Правительства, связанными с привлечением инвестиций. 	<p>База данных, содержащая соответствующую информацию, связанную с инвестиционными стимулами, легко доступная для инвесторов.</p>	2022	<p>МИВТ Минфин Министерства и государственные ведомства, предоставляющие инвестиционные стимулы</p>
<p>Реформы инвестиционного климата в конкретных секторах</p>					

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
1.12.	Регулярные анализы факторов, сдерживающих инвестиции, и барьеров для инвестиционной политики в конкретных секторах, охваченных данной стратегией	<ul style="list-style-type: none"> • Создание механизма для систематического выявления факторов, сдерживающих инвестиции, и барьеров для инвестиционной политики в конкретных секторах, охваченных данной стратегией. • Систематический сбор входных данных от представителей государственных учреждений, местных органов власти, отраслевых ассоциаций, субъектов частного предпринимательства, профессиональных консультантов, регулирующих органов и образовательных учреждений. • Регулярный анализ конкурентоспособности целевых секторов на международных рынках и принятие мер и политики, которая поможет Республике Узбекистан оставаться привлекательным направлением для инвестиций. • Улучшение преимуществ, предлагаемых секторами Узбекистана, в частности секторами Второго уровня, в которых в настоящее время страна сталкивается с несколькими 	Систематическая оценка инвестиционной конкурентоспособности Республики Узбекистан в ключевых секторах, охваченных данной стратегией.	В процессе выполнения	МИВТ Соответствующие отраслевые министерства Частный сектор Другие соответствующие заинтересованные стороны.

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
		<p>факторами, сдерживающими рост конкурентоспособности.</p>			
1.13.	<p>Согласование таможенных тарифов на основные ресурсы и базовое сырье в секторах электротехники и электроники, а также в секторе упаковочных материалов</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Проведение оценки и сопоставительного анализа текущих уровней тарифов на основное сырье в Республике Узбекистан с конкурирующими странами региона. • Проведение целевых консультаций с частным сектором для оценки степени проблемы и потенциального воздействия с точки зрения потери инвестиций / расширения нереализованных инвестиций. • Проведение анализа затрат и выгод для оценки воздействия потенциальной гармонизации тарифов с точки зрения потери государственных доходов по сравнению с дополнительными выгодами в форме инвестиций, созданных рабочих мест, объемов экспорта и т.д. • Разработка плана действий по корректировке таможенных тарифов в соответствии с итогами оценки. 	<p>Таможенные тарифы на основные ресурсы и базовое сырье в секторах электротехники, электроники, упаковочных материалов, оптимизированный по результатам детального анализа затрат и выгод.</p>	2023	<p>МИВТ Таможенный орган Отраслевые министерства</p>

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
1.14.	Расширение доступа к электроэнергии для производственных процессов.	<ul style="list-style-type: none"> • Улучшение качества и надежности электроснабжения посредством предоставления компаниям доступа к независимым производителям энергии. • Анализ текущей системы электропередачи на предмет технического и нормативного потенциала для транзитных решений. • Проведение исследования для изучения возможности отсоединения системы электропередачи от генерирующих мощностей для формирования открытого рынка. • Изменение нормативной основы и технических стандартов для обеспечения возможности прямой передачи электроэнергии между субъектами частного сектора, а также ее учет. 	Расширенный доступ к более надежным и конкурентным источникам электроэнергии для компаний в секторах, охваченных данной стратегией.	2024	МИВТ Министерство инфраструктуры Орган по вопросам конкуренции Надзорный орган по энергетическому рынку
1.15.	Принятие плана действий по стимулированию расширения	<ul style="list-style-type: none"> • Проведение исследования текущей структуры рынка в целевых секторах для формирования понимания 	План действий, устанавливающий конкретные меры по реформированию,	2024	МИВТ Орган по вопросам конкуренции

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
	<p>конкуренции в области поставок сырья в секторах электротехнического и электронного оборудования, упаковочных материалов и строительных материалов</p>	<p>ограничений квазимонополистических структур.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Анализ макроэкономического воздействия на конкурентоспособность и затраты в связи с ограниченной конкуренцией в области производства и снабжения на рынках основных исходных и сырьевых материалов. • Разработка плана действий по улучшению доступности и конкурентоспособности исходных материалов для большинства секторов, основанных на сырьевой базе, посредством увеличения конкуренции. Потенциальные действия включают: <ul style="list-style-type: none"> ○ Укрепление антимонопольного законодательства и создание органа по вопросам конкуренции, обладающего всеми полномочиями; ○ Разукрупнение частных и гос. монополий; 	<p>направленные на улучшение конкуренции и доступности отечественного сырья в ключевых секторах, охваченных данной стратегией, посредством реформ политики в области конкуренции.</p>		

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
		<ul style="list-style-type: none"> ○ Привлечение новых инвесторов на рынок; ○ Регулярный анализ изменений в структуре затрат для компаний и любого роста конкуренции вследствие изменений структуры рынка. 			
1.16.	Принятие плана действий для развития технических навыков в секторах электротехники и электроники, упаковочных материалов и в других секторах.	<ul style="list-style-type: none"> ● Проведение оценки необходимых наборов навыков в консультации с частным сектором для выявления ключевых пробелов в навыках, связанных с эксплуатацией, ремонтом и использованием специализированной производственной техники и оборудования. ● Разработка плана действий по поддержке развития навыков в сотрудничестве с частным сектором. 	План действий, описывающий конкретные шаги реформы, направленные на повышение доступности технических навыков, поддерживающих производство в ключевых секторах, охваченных данной стратегией.	2023	МИВТ Министерство занятости и трудовых отношений
1.17.	Расширение стратегических складских мощностей в пищевом секторе	<ul style="list-style-type: none"> ● Проведение картирования существующих складских мощностей в Республике Узбекистан для выявления критических пробелов. ● Разработка плана действий по расширению складских мощностей в определенных регионах. 	План действий, описывающий конкретные шаги реформы, направленные на расширение стратегических складских мощностей для пищевого сектора.	2023	МИВТ Министерство сельского хозяйства

7.2. Привлечение инвестиций

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
Институты, продвигающие инвестиции					
2.1.	Укрепление стратегической направленности и согласованности UZIPA	<ul style="list-style-type: none"> Уточнение роли UZIPA с акцентом на продвижение ПИИ, а не портфельных иностранных инвестиций или финансирования долга отечественных фирм иностранными или международными инвесторами. Анализ и актуализация приоритетных секторов агентства вместе с приоритетами, определенными в новой стратегии в области ПИИ. Увеличение доли ресурсов, расходуемых на приоритетные секторы, включая персонал - в UZIPA должен быть как минимум один специализированный эксперт по продвижению инвестиций по каждому приоритетному сектору. 	Стратегия и приоритеты UZIPA полностью согласованы с приоритетами, установленными в данной стратегии в области ПИИ.	2022	МИВТ UZIPA Центр разработки инвестиционных проектов
2.2.	Принятие согласованной рамочной основы координации для государственных учреждений,	<ul style="list-style-type: none"> Уточнение роли и услуг, предоставляемых UZIPA, МИВТ, Агентством стратегического развития и другими субъектами, поскольку их мандаты дублируются. 	Четко и продуманно сформулированная рамочная основа координации для различных субъектов, участвующих в	2022	МИВТ UZIPA

	участвующих в продвижении и стимулировании инвестиций	<ul style="list-style-type: none"> Улучшение координации между UZIPA и Советом иностранных инвесторов, особенно в отношении публикации совместного отчета по проблемам инвесторов. Разработка рамочной основы координации, включая изложение четких ролей и обязанностей различных субъектов, а также механизмов сотрудничества. 	продвижении и стимулировании инвестиций.		<p>Агентство стратегического развития</p> <p>Совет иностранных инвесторов</p> <p>Другие государственные ведомства в отраслевых министерствах, участвующие в продвижении инвестиций</p>
2.3.	Укрепление эффективности управления и деятельности UZIPA	<ul style="list-style-type: none"> Изменение структуры управления UZIPA с целью включения в нее либо совета директоров, либо консультативного совета, в котором участвует частный сектор. Увеличение числа КПД и показателей воздействия, измеряемых UZIPA, и создание новой внутренней системы МиО. Внедрение инструмента на основе программного обеспечения для управления отношениями с клиентами для облегчения и мониторинга взаимодействия между 	Операционные процессы UZIPA согласованы с международными передовыми практиками.	2023	<p>МИВТ</p> <p>UZIPA</p>

		<p>UZIPA и инвесторами, а также обеспечения сквозного мониторинга отношений с перспективными инвесторами.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Согласование заработных плат персонала UZIPA с уровнями вознаграждения, предлагаемыми в частном секторе, для привлечения наиболее квалифицированных кадров, необходимых для эффективного продвижения инвестиций. 			
2.4.	Укрепление обслуживания инвесторов Агентством по привлечению иностранных инвестиций (UZIPA)	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ услуг UZIPA, предоставляемых в течение цикла инвестиционного проекта, и укрепление основных услуг, предоставляемых, в частности, на этапах после принятия инвестиционного решения. • Внедрение услуг послепроектного содействия, предоставляемых действующим инвесторам, со специально назначенным персоналом, который будет сосредоточен на расширении деятельности и содействии реинвестированию со стороны существующих иностранных фирм в стране. 	<p>Предложение услуг UZIPA, предоставляемых в течение цикла инвестиционного проекта, согласовано с международными передовыми практиками.</p> <p>Обновленная информационно-агитационная веб-страница для UZIPA, соответствующая международным передовым практикам.</p>	2023	UZIPA

		<ul style="list-style-type: none"> Анализ веб-сайта UZIPA для повышения его информационно-агитационной эффективности, в частности, путем предоставления дополнительной информации, связанной с инвестиционной мотивацией фирм. 			
Активное продвижение инвестиций для привлечения новых инвестиций в секторы, отобранные данной стратегией					
2.5.	Подготовка и реализация целенаправленных кампаний по продвижению инвестиций	<ul style="list-style-type: none"> Разработка и формулирование убедительных предлагаемых преимуществ для приоритетных секторов, охваченных данной стратегией. Подготовка нового набора информационно-агитационных материалов по каждому из секторов, охваченных данной стратегией, на основании переопределенных предлагаемых преимуществ. Реализация целенаправленных разъяснительных программ для инвесторов, направленных на привлечение инвесторов в приоритетные секторы, определенные в данной стратегии. Распространение секторальных ценностных предложений через веб-страницу UZIPA и другие онлайн- 	Набор секторальных разъяснительных программ, направленных на продвижение приоритетных секторов, охваченных данной стратегией, для зарубежных инвесторов.	2023	UZIPA

		платформы Правительства в соответствующих случаях			
2.6.	Формирование систематического подхода к сопоставительному анализу конкурентоспособности	<ul style="list-style-type: none"> Подготовка детального аналитического отчета по вопросам выявления и устранения сдерживающих факторов для инвестиций в секторах Первого и Второго уровня (приоритетные секторы со среднесрочной / долгосрочной перспективой). Проведение регулярных сопоставительных обзоров конкурентоспособности целевых секторов на международном рынке. 	Детальный отчет о конкурентоспособности сектора с точки зрения ПИИ. Регулярный отчет с сопоставительным анализом конкурентоспособности Республики Узбекистан в целевых секторах, охваченных данной стратегией.	2023 / ежегодно	МИВТ UZIPA
Адресные программы предоставления услуг действующим инвесторам для увеличения объемов реинвестирования со стороны существующей базы инвесторов Узбекистана					
2.7.	Подготовка и реализация адресной программы предоставления послепроектных услуг действующим инвесторам	<ul style="list-style-type: none"> Определение ряда приоритетных секторов и существующих фирм для включения в адресную программу предоставления послепроектных услуг действующим инвесторам. Реализация адресной программы предоставления послепроектных услуг действующим инвесторам с целью поддержки реинвестирования существующих ПИИ в секторах, охваченных данной стратегией. 	Адресная программа предоставления послепроектных услуг действующим инвесторам для разблокировки большего объема инвестиций из существующей базы инвесторов Республики Узбекистан.	2022	UZIPA

2.8.	Создание системы для систематического отслеживания представлений существующих инвесторов в Республике Узбекистан	<ul style="list-style-type: none"> • Составление списка зарегистрированных фирм с иностранной собственностью и совместных предприятий с иностранным участием на ежегодной основе. • Проведение ежегодных обзоров ПИИ для получения полного понимания опыта установившихся инвесторов в Республике Узбекистан, а также потребностей их бизнеса. • Развитие партнерств с другими соответствующими заинтересованными сторонами, включая Бизнес-Омбудсмана, Совет иностранных инвесторов, Агентство стратегического развития и т.д. для систематического сбора информации о потребностях существующих инвесторов. 	Ежегодный отчет “Барометр инвестора”, в котором изложены соответствующие тенденции о представлениях инвесторов в Республике Узбекистан.	2022 / ежегодное	UZIPA
------	--	--	---	------------------	-------

7.3. Приватизация и ГЧП

№	Мероприятие	Механизм реализации	Результаты	Срок	Ответственные исполнители
Приватизация					
3.1.	Принятие закона "О приватизации" и закона "Об управлении государственным имуществом"	<ul style="list-style-type: none"> Завершение процесса принятия закона "О приватизации" и закона "Об управлении государственным имуществом" 	Новый закон "О приватизации" и закон "Об управлении государственным имуществом".	2023	Минфин
3.2.	Определение роли ПИИ в процессе приватизации	<ul style="list-style-type: none"> Уточнение роли, которую предусматривает Правительство для ПИИ в процессе приватизации, включая уточнение приватизированных секторов и проектов, которые открыты для ПИИ. Согласование планов приватизации со стратегией в области ПИИ. 	Программный документ, уточняющий возможности для ПИИ при приватизации.	2023	МИВТ Минфин
3.3.	Подготовка и реализация специальной программы привлечения ПИИ, связанной с приватизацией	<ul style="list-style-type: none"> Определение ряда конкретных и финансово-привлекательных проектов приватизации в целевых секторах, охваченных данной стратегией, для их активного продвижения среди иностранных инвесторов. Продвижение полной приватизации (передачи контроля) определенного числа крупных и потенциально 	Программа привлечения ПИИ, продвигающая определенное число привлекательных проектов среди иностранных инвесторов.	2024	МИВТ UZIPA Определенные авторитетные консультанты

		<p>прибыльных активов через конкурсные процедуры и с помощью авторитетных консультантов:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Разработка широкомасштабной коммуникационной кампании и консультаций с заинтересованными сторонами; ○ Определение списка потенциальных инвесторов и подготовка специальной коммуникационной кампании; ○ Рассмотрение возможности создания специального небольшого проектного подразделения при аппарате премьер-министра. 			
ГЧП					
3.4.	Согласование усилий по развитию ГЧП со стратегическими приоритетами в области ПИИ, особенно с потребностями в ПИИ для развития инфраструктуры	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ текущей рамочной основы ГЧП и приоритетов, а также их влияния на ПИИ и экономическое развитие. • Реорганизация рамочной основы ГЧП для удовлетворения потребностей в реорганизации конкретных секторов, охваченных данной стратегией. 	Актуальные планы развития ГЧП, согласованные со стратегией в области ПИИ.	2023	МИВТ в координации с отраслевыми министерствами
3.5.	Проведение обзора рамочной основы и	<ul style="list-style-type: none"> • Проведение углубленной диагностики портфеля проектов ГЧП и всеобъемлющих условий для сделок по ГЧП. 	Политическая рамочная основа ГЧП, согласованная с передовыми	2023	Минфин АГЧП

	портфеля ГЧП в Республике Узбекистан	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка плана действий по реформированию для укрепления политической рамочной основы ГЧП. 	международными практиками.		
3.6.	Укрепление потенциала по реализации, связанного с ГЧП	<ul style="list-style-type: none"> • Укрепление экспертного потенциала государственных служащих по ГЧП для надлежащей и профессиональной работы с циклом реализации проектов ГЧП. • Участие в индексе "Infrascope", оценивающем потенциал Республики Узбекистан по реализации устойчивых и эффективных ГЧП в ключевых инфраструктурных секторах. 	Улучшенный потенциал персонала, связанного с ГЧП.	2024	Минфин АГЧП

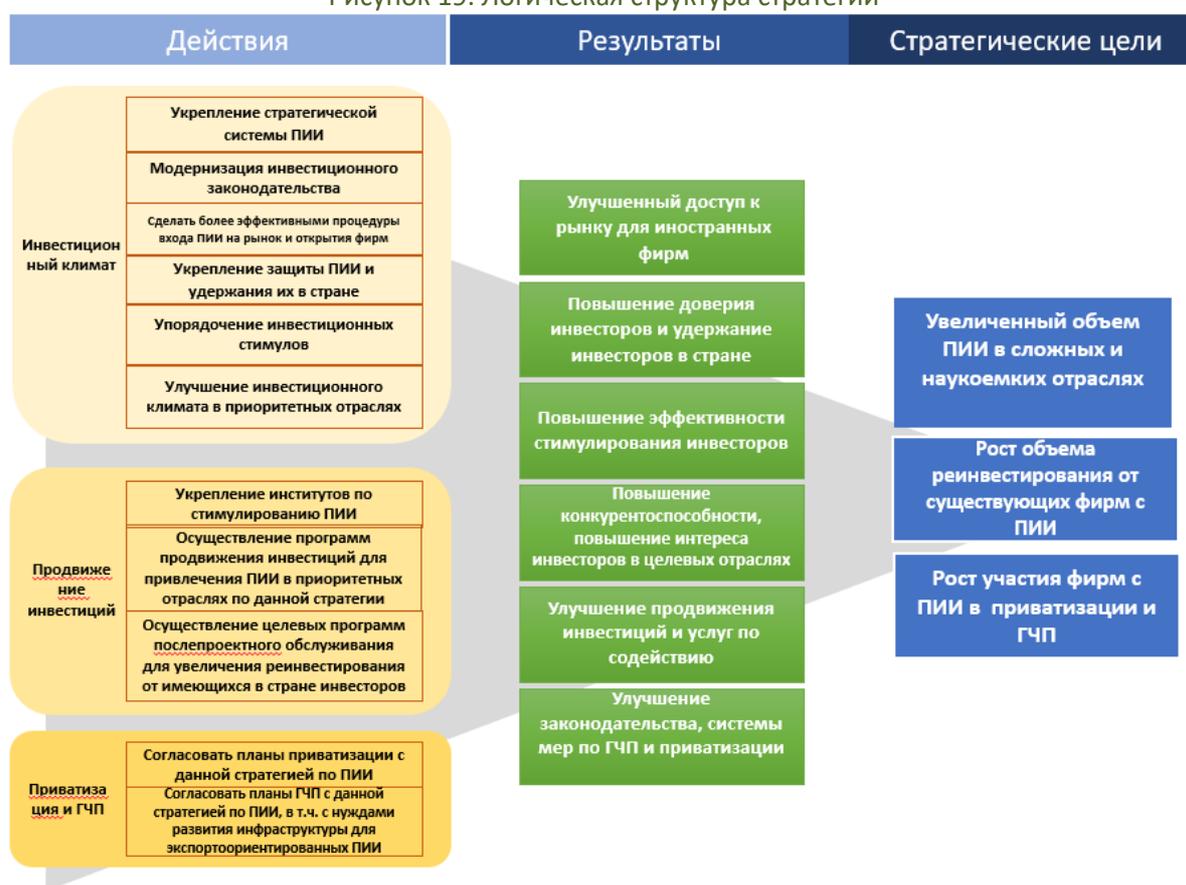
8. Система мониторинга и оценки

Правительству следует наладить тщательно продуманную систему мониторинга и оценки, включая перечень показателей деятельности, способных измерять и демонстрировать воздействие, достигаемое через осуществление предлагаемой стратегии. В этом контексте разработка практичной системы мониторинга и оценки (МиО) важна для измерения прогресса в достижении целей и задач, поставленных в стратегии по ПИИ. Солидная система МиО также важна для обеспечения того, чтобы достигнутое воздействие было достаточно задокументировано и показано для заинтересованных лиц. В данном разделе описывается система МиО, которую можно применить при осуществлении данной стратегии. Она предлагает логическую схему и набор показателей для измерения прогресса на каждой стадии цепочки результатов, а также показывает институциональный механизм управления процессом мониторинга за осуществлением стратегии.

8.1. Логическая структура

Для достижения конечных стратегических целей существует логическая последовательность действий, которые должны быть предприняты для достижения целей и конечных результатов. В совокупности они составляют логическую основу данной стратегии. Эта логическая основа охватывает все мероприятия и действия правительства и государственных органов, которые в конечном итоге приводят к достижению стратегических целей (Рис. 19).

Рисунок 19. Логическая структура стратегии



Источник: разработка авторов

Ожидается, что действия правительства вызовут цепочку воздействий, которая приведет к получению конечных результатов и, в итоге, к достижению общих стратегических целей, установленных в предлагаемой стратегии. Как детально описано в плане действий и дорожной карте по осуществлению предлагаемой стратегии (Глава 7), правительство предпримет ряд приоритетных реформ и мер для повышения привлекательности Узбекистана для инвесторов. Предлагаемая логическая структура поддерживает эффективное осуществление действий и помогает определить меры, которые поддерживают достижение стратегических целей.

8.2. Индикативный перечень показателей и задач

Для полного практического внедрения логической структуры, описанной выше, правительству необходимо определить ряд конкретных показателей на различных уровнях, включая действия правительства, их результаты и стратегические цели. Эти показатели должны быть тесно согласованы с общими целями, установленными в данной стратегии, и действиями по реформе, которые будут предприниматься правительством как часть осуществления стратегии.

Нижеприведенная таблица показывает перечень потенциальных показателей, которые могут быть использованы в контексте предлагаемой стратегии. Показатели основаны на передовой международной практике по системе МиО и учитывают специфические цели и меры по реформам, предусмотренные в предлагаемой стратегии. Важно отметить, что эти показатели правительству нужно уточнить и переподтвердить в свете специфических приоритетов и предпочтений, а также с учетом наличия данных и способности органов правительства и агентств, вовлеченных в осуществление стратегии, собирать, мониторить и отслеживать эти данные. В Приложении 9.6 представлены дополнительные детали по индивидуальным показателям, в том числе краткое описание, источники данных и предлагаемая периодичность измерений. Нижеприведенная Табл. 7 описывает предлагаемые показатели на уровне результатов и стратегических целей, а предлагаемые показатели на уровне действий описаны в Главе 7 (в столбце “Результаты” в Плане действий). Целевые задачи, описанные в таблице, являются индикативными и их следует уточнить и подтвердить путем консультаций с вовлеченными органами правительства и агентствами.

Таблица 7. Предлагаемая система показателей, включая результаты и стратегические цели

Уровень	Показатель	Источники данных	Периодичность	Время	Индикативная цель	№№ показателя
Стратегические цели - <i>Показатели на этом уровне направлены на измерение воздействия реализуемой стратегии</i>						
Увеличение ПИИ в сложных и наукоемких отраслях	Приток ПИИ / Притоки ПИИ по отраслям	Госкомстат / ЦБ/ UZIPA	Ежегодно	2021	+20% ежегодно	1.1 / 1.2
	Занятость на предприятиях с ПИИ	Госкомстат / ЦБ/ UZIPA	Ежегодно	2021	+20% ежегодно	1.3
Увеличение реинвестирования на существующих предприятиях с ПИИ	Реинвестирование из существующих проектов ПИИ	UZIPA	Ежегодно	2021	+10% ежегодно	Не относится

Уровень	Показатель	Источники данных	Периодичность	Время	Индикативная цель	№№ показателя
Повысить долю ПИИ в приватизации и ГЧП	Доля иностранных заявок на приватизацию / процессы ГЧП	Агентство по управлению гос.активами	Ежегодно	2021	30% к 2026г.	Не относится
Результаты - <i>Показатели на этом уровне измеряют промежуточные результаты на основе осуществления действий по программе мер и в итоге ведущие к желаемому воздействию</i>						
Улучшенный доступ к рынку для иностранных фирм	Изменение законодательства по ПИИ	Гос.органы, вовлеченные в изменение законодательства по ПИИ	Ежегодно	2021	Не относится	2.1
	Изменение законодательства по входу инвестиций в отрасли	МИВТ/ UZIPA	Ежегодно	2021	Не относится	2.2
Повышение доверия инвесторов и удержание инвесторов в стране	Жалобы инвесторов удовлетворены	UZIPA / Омбудсмен	Ежегодно	2021	+50% by 2026	2.3
	Исполнение двухсторонних инвестиционных соглашений и прочих договоренностей	МИВТ / МИД	Ежегодно	2021	Не относится	2.4
Повышение эффективности стимулирования инвесторов	Эффективность стимулов по локации ПИИ	Гос.органы, вовлеченные в администрирование стимулов	Ежегодно	2021	Не относится	2.5
Повышение конкурентоспособности / повышение интереса инвесторов в целевых отраслях	Мнения инвесторов по результатам обследований	Два раза в год обследование фирм, проводимое агентством по инвестициям/ МИВТ	Раз в полгода	2021	+10% ежегодно	2.6
	Интересы инвесторов	Система отслеживания состояния инвесторов UZIPA	Квартально	2021	Не относится	2.7
Улучшение продвижения инвестиций и услуг по содействию	Обслуживание инвесторов и оказание им содействия	Система отслеживания состояния инвесторов UZIPA	Квартально	2021	Не относится	2.8

Уровень	Показатель	Источники данных	Периодичность	Время	Индикативная цель	№№ показателя
	Показатели особых экономических зон (ОЭЗ)	Администрации ОЭЗ	Ежегодно	2021	Не относится	2.9
Улучшение законодательства / системы мер по ГЧП и приватизации	Изменения в законодательстве по использованию ГЧП и приватизации для привлечения ПИИ	Агентство по управлению гос.активами / Агентство привлечения инвестиций	Ежегодно	2021	Не относится	2.10

Примечание: Действия правительства, описанные в плане действия по реформам, представляют собой основу для достижения результатов и в конечном итоге стратегических целей в предлагаемой стратегии. Конкретные показатели для измерения прямых результатов действий правительства напрямую включены в План действий по реформам, описанный в Главе 0 (столбец “Результаты” в Плане действий).

8.3. Институциональное сопровождение

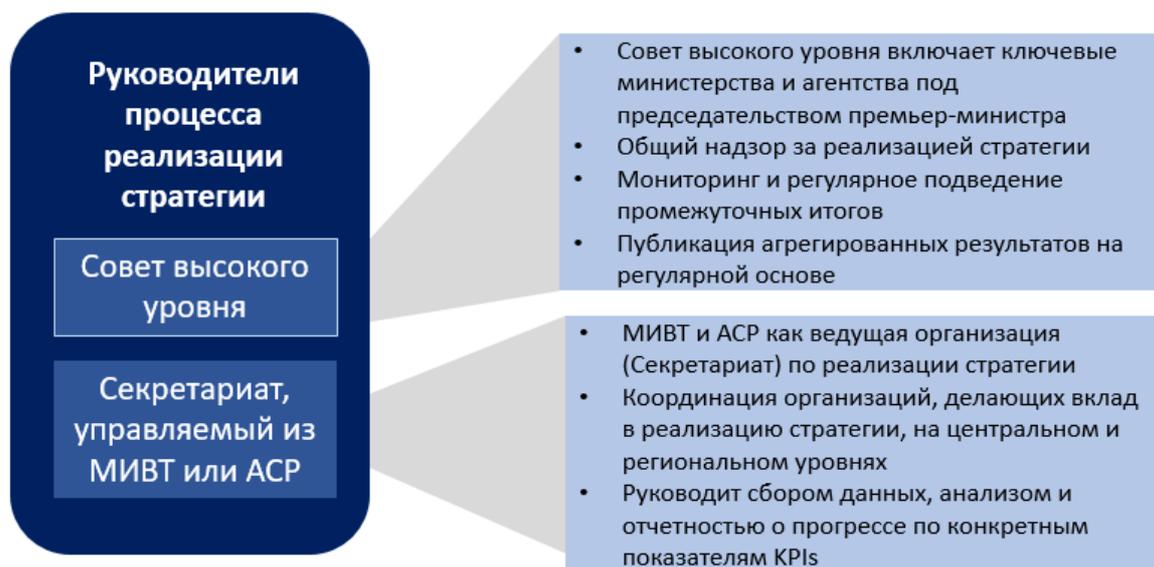
Совет высокого уровня, Министерство инвестиций и внешней торговли или Агентство стратегического развития как главные институты по осуществлению стратегии

Осуществление предлагаемой стратегии требует сопроводить специальным институциональным механизмом для управления процессом реализации стратегии и для наблюдения за вкладами в этот процесс всех заинтересованных сторон. Правительству следовало бы назначить и поддерживать соответствующий межведомственный Совет высокого уровня (“Совет”), состоящий из центральных и региональных органов, а также с привлечением частного сектора, с задачей регулярно обновлять и информировать о прогрессе в осуществлении стратегии. Он будет публиковать результаты мониторинга о прогрессе по реформам и результатам инвестирования по каждой сфере реформирования, определять корректирующие меры, если это необходимо, для обеспечения постоянного согласования реформ с целями экономического развития Узбекистана. В рамках имеющейся структуры организаций роль Совета может быть передана, например, уже созданному Совету по иностранным инвестициям.⁵⁹ Министерство инвестиций и внешней торговли (МИВТ) или Агентство по стратегическому развитию⁶⁰ могли бы играть роль секретариата при Совете высокого уровня, обеспечивая его эффективную деятельность. Система мониторинга и оценки, которая представляет интегральную часть стратегии, сформирует основу для управления программой и общий обзор.

⁵⁹ <https://mift.uz/en/foreign-investors>

⁶⁰ <https://sda.gov.uz/en/about>

Рисунок 20. Институциональный механизм по обеспечению эффективного осуществления стратегии



Источник: разработки авторов

Другие агентства, включая UZIPA и отдельные отраслевые министерства и ведомства будут поддерживать реализацию различных действий правительства, предусмотренных в предлагаемой стратегии. План действий по осуществлению стратегии с дорожной картой, описанный в Главе 7, приводит перечень других институтов и заинтересованных сторон, которые должны быть включены в осуществление стратегии и приглашены к участию в работе Совета.

Приведение в действие системы мониторинга и оценки

Следующий план действий может послужить руководством по своевременному внедрению системы МиО для осуществления предлагаемой стратегии.

Действия для достижения цели	Время	Ответственные организации	Результат
Логическая структура стратегии			
1.1. Привести в действие логическую систему в набор показателей результатов деятельности (KPIs), включая целевые ориентиры, и разработать механизмы сбора данных (то есть	2022	Секретариат (МИВТ/ Агентство стратегического развития) будет руководить и сотрудничать с другими отраслевыми министерствами и ведомствами/	Показатели KPIs разработаны и внедрены. Начат сбор данных.

Действия для достижения цели	Время	Ответственные организации	Результат
механизмы отслеживания состояния инвесторов).		агентствами и регионами.	
1.2. Регулярно анализировать прогресс по реализации стратегии и публиковать агрегированные результаты и достижения.	Начиная с 2023 г. и далее	Межведомственный Совет высокого уровня	Результаты регулярно публикуются.

Глобальный стандарт классификации отраслей (GICS®)		Присутствие в Узбекистане	Правительство стремится к привлечению ПИИ	Сектора, ориентированные на экспорт	Приоритетные отрасли UZIPA	Импортозамещение	Цели по приватизации	Региональные тенденции по ПИИ (fdiMarkets)	Тенденции по ПИИ в странах ЕЦА (fdiMarkets)	Длинный список отраслевого анализа
	Коммерческие и профессиональные услуги	X	X	x						
	Грузовые перевозки воздушным транспортом и логистика	X								
	Воздушный транспорт	X					X			
	Морской транспорт									
	Автомобильное и железнодорожное сообщение	X								
	Транспортная инфраструктура	X					X		X	
Товары выборочного спроса	Автотранспортные средства и комплектующие	X	X	x		X				
	Бытовые товары длительного пользования	X	X	x						
	Текстиль, одежда и предметы роскоши	X	X	x	X					Изделия из кожи и обувь
	Гостиницы, рестораны и места отдыха	X	X	x	X					
	Розничная торговля	X	X							
Потребительские товары повседневного спроса	Розничная торговля продуктами питания и потребительскими товарами повседневного спроса	X	X							
	Продукты питания, напитки и табак	X	X	x	X			X	X	Пищевая промышленность
	Бытовые товары и предметы личной гигиены	X	X	x						
Здравоохранение	Оборудование и услуги здравоохранения	X	X	x						
	Фармацевтическая продукция, биотехнологии и биологические науки	X	X	x	X	X		X		Фармацевтическая продукция
Финансы	Банковская деятельность	X	X				X			

Глобальный стандарт классификации отраслей (GICS®)		Присутствие в Узбекистане	Правительство стремится к привлечению ПИИ	Сектора, ориентированные на экспорт	Приоритетные отрасли UZIPA	Импортозамещение	Цели по приватизации	Региональные тенденции по ПИИ (fdiMarkets)	Тенденции по ПИИ в странах ЕЦА (fdiMarkets)	Длинный список отраслевого анализа
	Диверсифицированные финансовые услуги	X								
	Страхование	X	X							
Информационные технологии	Программное обеспечение и ИТ-услуги	X	X	x	x				x	Программное обеспечение и ИТ-услуги
	Коммуникационное оборудование	X	X	x						
	Технологические аппаратные средства и оборудование	X	X	x						
	Электрооборудование, компоненты приборов	X	X	x						
	Полупроводники и полупроводниковое оборудование									
Услуги связи	Телекоммуникационные услуги	X					x		x	
	Средства массовой информации и услуги развлекательного характера	X								
Коммунальные услуги	Коммунальные услуги	X					x			
Недвижимость	Недвижимость	X							x	
Сельское хозяйство	Сельскохозяйственная продукция	X	X	x	x					Сельское хозяйство
	Удобрения и сельскохозяйствен. химикаты	X	X	x						
	Фасованные продукты питания и мясо	X	X	x						
	Дистрибьюторы продуктов питания	X								

9.2. Подробные профили отраслей, включенных в короткий список

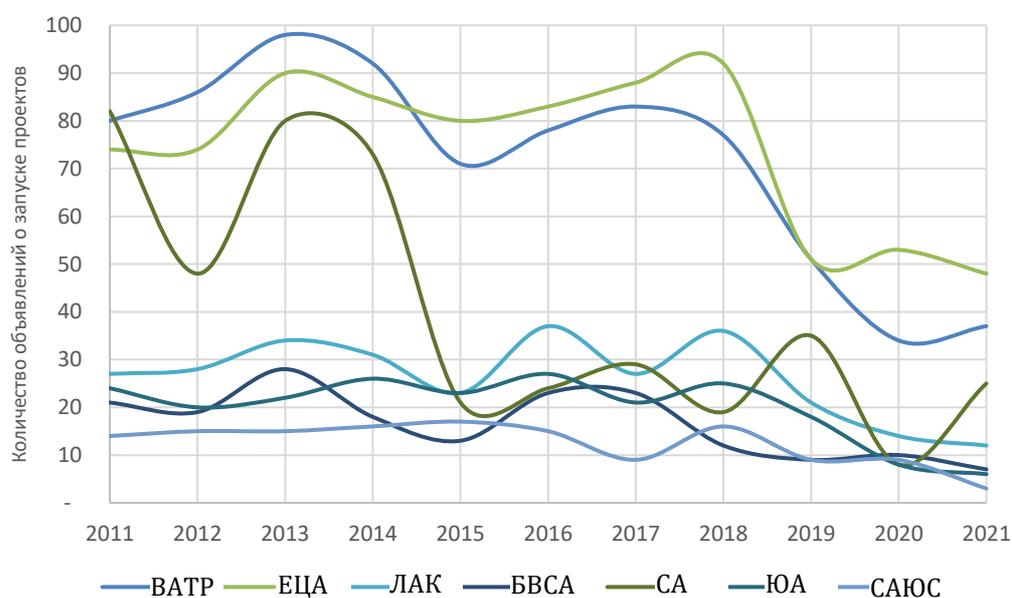
9.2.1. Нефте- и газопереработка

В сектор нефте- и газопереработки входят компании, занимающиеся разведкой, сбором данных, разработкой, бурением, добычей, сбором, переработкой, дистрибуцией и транспортировкой углеводородов, в том числе крупные держатели ресурсов, национальные нефтяные компании, транснациональные нефтяные компании, буровые подрядчики, подрядчики, оказывающие соответствующие услуги, и другие смежные предприятия.

i) Эффективность ПИИ в отрасли

Объем глобальных инвестиций начал снижаться еще до пандемии COVID-19 и войны в Украине. Вследствие все более актуальных экологических проблем новые геологоразведочные работы стали проводиться все реже. За исключением очень немногих регионов, таких как Северная Америка, где продолжался рост добычи нефти и газа за счет значительных субсидий, особенно в области добычи газа методом гидравлического разрыва пласта, общий объем инвестиций значительно сократился (см. Рис. 21).

Рисунок 21. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере нефтегазовой промышленности, по регионам (количество проектов)



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

С 2011 года в Узбекистане было реализовано шесть проектов с ПИИ. Большая часть этих инвестиций была направлена на выработку энергии, а не на фактическое увеличение объемов геологоразведочных работ или добычи нефти и газа. Кроме этого, инвестиции не оказали существенной поддержки в создании добавленной стоимости за счет дальнейшей переработки или производства более сложных товаров, чем полусырьевое использование нефти и газа (см. Табл. 8), за исключением лишь японских инвестиций в переработку.

В связи с кризисом в Украине следует ожидать изменений в цепочке поставок природного газа. Кроме того, необходимо учитывать запасы газа в Узбекистане и потенциал экспорта в Китай и на европейские рынки без использования российской трубопроводной инфраструктуры. Перечисленные факторы могут способствовать привлечению дополнительных инвестиций в газовый сектор, но для этого требуется более масштабная корректировка отраслевых структур, в которых преобладают государственные предприятия, не допускающие условий свободного рынка.

Таблица 8. Количество проектов с ПИИ в нефтегазовой промышленности

	Кол-во новых проектов	Кол-во расширений	Общее количество проектов с ПИИ	Кап. затраты (млн долл. США)	Рабочие места
По всему миру	450	99	549	402 057	90 912
Узбекистан	6	0	6	4 247	841

Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

ii) Быстрая оценка отрасли

В какой степени:	Балл/ Весовой коэффициент	Подтверждение
1. Желательность, целесообразность: Принесут ли дополнительные ПИИ в отрасль переработки нефти и газа ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	3(0.5) / 1.5	<ul style="list-style-type: none"> В секторе, где в значительной степени преобладают государственные предприятия, участие частного сектора, скорее всего, приведет к повышению эффективности процессов в секторе. Поскольку сектор почти полностью принадлежит государству, в настоящее время возможности для налаживания связей с МСП и другими поставщиками услуг ограничены. Вследствие этого ограничивается присутствие более широкого круга поставщиков. Иностранному инвестору способствовал бы увеличению спроса на поставщиков, но ограниченность выбора снижает привлекательность сектора.
Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> При наличии дополнительных лицензий на текущие проекты по добыче природных ресурсов можно было бы создать большее количество рабочих мест. Однако для работы в нефтегазовой отрасли необходимо иметь высокий уровень подготовки в связи с опасностями, присущими этому сектору. В результате ограничивается непосредственное воздействие на рынок труда и снижается привлекательность для инвесторов. Однако это может привести к увеличению потенциала для негородского населения, поскольку многие места добычи находятся в менее густонаселенных районах. В этом секторе обычно выплачиваются зарплаты выше среднего уровня и заключаются долгосрочные контракты.
Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> В условиях всеобщего отказа от ископаемых видов топлива можно ожидать долгосрочных изменений в структуре глобального спроса и центрах спроса. Тем не менее, в настоящее время энергетика и нефтехимическая промышленность все еще сильно зависят от ископаемых ресурсов, в связи с чем можно ожидать значительного

		<p>спроса на экспорт. В особенности это касается переработки сырой нефти и ее производных с более высокой добавленной стоимостью.</p> <ul style="list-style-type: none"> Газ по-прежнему будет востребованным товаром, поскольку он оставляет гораздо меньший углеродный след, чем нефть. В данном случае основные инфраструктурные обстоятельства (наличие достаточных мощностей трубопроводов) будут определять потенциал экспорта.
Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Инфраструктура, предназначенная для добычи нефти и газа, зависит от двух факторов: фактического места добычи и наличия транспортной инфраструктуры. В Узбекистане имеется развитая система трубопроводов для газа, но практически нет трубопроводов для нефти. Для переработки нефти и дальнейшей переработки природного газа необходимо обладать высокой квалификацией. Наличие этих навыков способствует повышению заработной платы. Тем не менее, городские районы обычно привлекают инвестиции в дальнейшую переработку нефти и газа благодаря близости к центрам спроса, более удобной логистике и наличию квалифицированной и образованной рабочей силы.
Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику? Расширяют ли новые инвесторы возможности поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг иностранным инвесторам?	3(0,5) / 1,5	<ul style="list-style-type: none"> В результате увеличения объема инвестиций, особенно в переработку нефти и газа с более высокой добавленной стоимостью, возрастет спрос на услуги и предложение технологий в этих областях. Высокие требования к качеству и сертификации обеспечивают спрос на продукцию с высокой добавленной стоимостью. Вероятность возникновения сопутствующих изменений высока, но для этого необходимо расширить цепочку добавленной стоимости, не ограничиваясь лишь добычей и экспортом сырой нефти и газа. Для привлечения инвестиций в эти сектора необходим доступ к рынкам, на которых наблюдается высокий спрос на продукцию с более высокой стоимостью. В связи с этим Узбекистану необходимо обеспечить неограниченный и открытый доступ к рынкам. Не следует ожидать прямых инвестиций в научно-исследовательскую (НИОКР) деятельность, поскольку технологии для разведки и добычи уже доступны и с легкостью импортируются. С другой стороны, углубленная цепочка добавленной стоимости в секторе приведет к увеличению расходов на НИОКР, поскольку ассортимент продукции и ориентированность на экспорт требуют постоянного развития в целях обеспечения конкурентоспособности на международных рынках.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	11,0	
2. Осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в отрасль переработки нефти и газа интерес для иностранных инвесторов?		
<ul style="list-style-type: none"> Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным? 		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> На рынке Узбекистана в значительной степени преобладают государственные предприятия, а начавшийся совсем недавно процесс демонаполизации все еще носит ограниченный характер. Полностью частные компании все еще испытывают трудности с доступом и выходом на рынок. Из-за общих устаревших структур и контролируемых государством процессов деятельность по выходу на рынки и их созданию становится рискованной и непредсказуемой. В результате внезапных изменений в законодательстве или операционной среде, таких как запрет на экспорт газа, еще сильнее снижается доверие инвесторов к нефтегазовому сектору Узбекистана как к объекту инвестиций. Крайне незначительный опыт привлечения ПИИ в этот сектор еще больше снижает потенциал инвестиций, поскольку отсутствуют оперативные данные от уже состоявшихся иностранных инвесторов. Несмотря на это, потенциал рынка со вторыми по величине запасами углеводородов в регионе и нефтегазовый сектор Узбекистана сохраняют определенный уровень привлекательности.
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> В настоящее время спрос высок, особенно на газ. Узбекистан связан с такими крупными центрами спроса на газ, как Китай или ЕС. Что касается нефти, то тут варианты включают только Китай и Россию. Правительство может в любой момент остановить экспорт, поскольку спрос на местном рынке считается более важным, чем экспорт.

<ul style="list-style-type: none"> Предлагает ли Узбекистан конкурентоспособные условия поставок для инвесторов в этом секторе? 		
Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование и т.д.)?	4(0,8) / 3,2	<ul style="list-style-type: none"> Узбекистан занимает второе место по запасам углеводородов в регионе Центральной Азии, особенно по запасам природного газа. Узбекистан уже является вторым по величине производителем природного газа в регионе. С учетом оцененных в настоящее время запасов потенциал для инвестиций считается высоким.
Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой ?	4(0,8) / 3,2	<ul style="list-style-type: none"> Узбекистан подключен к системе нефтепроводов, обеспечивающих доступ к рынкам Китая и России. Кроме того, система газопроводов позволяет экспортировать газ в Европу, не задействуя территорию России.
Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами ?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> В настоящее время в Узбекистане наблюдается относительно низкий уровень образования, не способствующий формированию навыков, необходимых нефтегазовым компаниям и особенно отраслям с более высокой добавленной стоимостью. Несмотря на то, что правительство создало возможности для профессионального обучения и приступило к процессу быстрого повышения уровня образования, обеспечение соответствия между фактическим спросом и предложением профессиональных навыков остается сложной задачей.
Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные) ?	1(1) / 1,0	<ul style="list-style-type: none"> Несмотря на то, что Узбекистан приступил к реформированию и демонаполизации нефтегазового сектора, общая структура и отраслевые системы надзора по-прежнему крайне неблагоприятны для инвесторов. В связи с важной ролью газа в процессе выработки энергии и необходимостью повышения добавленной стоимости добытых углеводородов, как правило, происходит активное вмешательство государства в рынок, что приводит к неопределенности среди участников сектора и потенциальных инвесторов. Отрицательные последствия государственного вмешательства проявляются и в таких отраслях, как производство удобрений, зависящих от основных ресурсов нефтегазового сектора.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	14,4	
Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная		

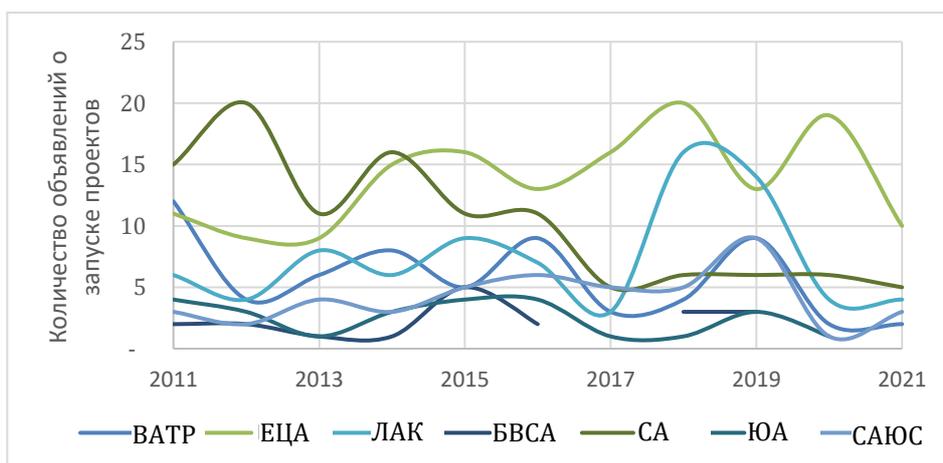
9.2.2. Пестициды и удобрения

В глобальной отрасли производства удобрений и сельскохозяйственных химикатов разрабатываются и изготавливаются удобрения, пестициды (например, гербициды, инсектициды и фунгициды) и другие сельскохозяйственные химикаты (например, средства от насекомых, раствор для купания овец, спреи от мух и порошки от блох). К основным обслуживаемым рынкам относятся сельскохозяйственный сектор, домашние хозяйства, а также различные коммерческие и промышленные потребители. Этот сектор тесно связан с нефтегазовым сектором, так как в нем используется большое количество того же сырья и производных материалов.

і) Эффективность ПИИ в отрасли

В последние годы наблюдается общее снижение глобальных потоков ПИИ и уменьшение числа проектов с ПИИ. Возможно, это связано с основным влиянием пандемии COVID 19 на ПИИ, однако в секторе, куда привлекаются ПИИ, также прослеживается определенная цикличность.

Рисунок 22. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства пестицидов и удобрений по регионам (количество проектов)



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения).

Примечание: Регионы мира соответствуют классификации Всемирного банка. Сокращения следующие: Восточная Азия и Тихоокеанский регион (ВАРР), Европа и Центральная Азия (ЕЦА), Латинская Америка и Карибский бассейн (ЛАК), Ближний Восток и Северная Африка (БВСА), Северная Америка (СА), Южная Азия (ЮА), страны Африки к югу от Сахары (САЮС).

За последние 10 лет в Узбекистане было реализовано лишь ограниченное число проектов с ПИИ в области производства пестицидов и удобрений. В частности, при сравнении с распределением проектов в мире и базовыми условиями Узбекистана, где многие сырьевые материалы доступны внутри страны, можно увидеть определенное несоответствие. Такое расхождение можно объяснить данными, полученными Всемирным банком в результате проведения углубленных консультаций с фокус-группой по сектору, в ходе которых было отмечено несколько случаев государственного вмешательства в рынок, особенно удобрений, посредством принудительного установления цен, требования использования определенных бирж, ограничения прямого доступа к потребителям, установления цен на сырье и запрета на экспорт. Перечисленные аспекты затрудняют создание надежного ценностного предложения.

Таблица 9. Количество проектов с ПИИ в производства пестицидов и удобрений

	Кол-во новых проектов	Кол-во расширений	Общее количество проектов с ПИИ	Кап. затраты (млн долл. США)	Рабочие места
По всему миру	362	111	473	56 088	78 611
Азиатско-тихоокеанский регион	87	9	96	8 451	26 630
Узбекистан	5	0	5	456	838

Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения).

Тем не менее, при анализе потенциала ПИИ в секторе, особенно в секторе производства удобрений, где Узбекистан располагает большим количеством соответствующих месторождений полезных ископаемых, можно заметить сильный потенциал для инвестиций в экспортное производство. Согласно последней оценке Всемирного банка в отношении конкурентоспособности и потенциала промышленного производства Узбекистана,¹⁴ удобрения, а именно такие продукты, как карбамид, аммиачная селитра, суперфосфат и хлористый калий, обладают высокими конкурентными преимуществами в производстве по сравнению с другими продуктами, доступными во всем мире.

ii) Быстрая оценка отрасли

В какой степени:	Балл/ Весовой коэффициент	Подтверждение
1. Целесообразность, желательность: Принесут ли дополнительные ПИИ в сектор производства пестицидов и удобрений ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	2(0,5) / 1,0	<ul style="list-style-type: none"> Инвестиции в оба сектора позволят немного повысить эффективность и расширить использование новых технологий, о чем свидетельствуют уже созданные совместные предприятия. Такие структурные препятствия, как сильное влияние государства на общий рыночный механизм, особенно в сфере производства удобрений, сдерживают любое развитие сектора. Выход на рынок полностью иностранной компании не сможет существенно изменить динамику.
Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> В данном секторе относительно низкая трудоемкость, так как в процессах преобладает автоматизированное массовое производство. Управлять машинами может и персонал, не обладающий высокой квалификацией. Производство вблизи центров спроса, например, в сельскохозяйственных регионах, способствует распространению мощностей за пределами городских районов. Однако для распределения сыпучих продуктов и их экспорта требуется развитая логистика.
Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> Потенциал для экспорта в регион и за его пределы высок. Благодаря обилию природных ресурсов потенциал в области производства удобрений высок. В производстве пестицидов средства производства можно было бы заменить более развитыми производственными мощностями химической промышленности, которых в настоящее время в Узбекистане

		нет. Незамедлительная замена средств производства пестицидов маловероятна.
Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> В то время как производство удобрений требует менее сложных технологий, к производству пестицидов предъявляются более высокие требования за счет химически более сложных процессов. В связи с высоким уровнем автоматизации не требуется наличие высококвалифицированных специалистов, за исключением сферы контроля качества и технологических процессов. Работающие в этом секторе компании не испытывают проблем с поиском рабочей силы с требуемым набором навыков. Дефицит не носит неизбежного характера.
Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику ? Расширят ли новые инвесторы возможности поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг иностранным инвесторам?	3(0,5) / 1,5	<ul style="list-style-type: none"> Поставщиками в основном являются производители сырья, среди которых преобладают государственные предприятия. Не стоит ожидать увеличения разнообразия поставщиков. Другие сопутствующие изменения в смежных отраслях могут быть вызваны повышением спроса на сырье для производства пестицидов. Ограниченная длина цепочки добавленной стоимости удобрений препятствует глубокой интеграции в глобальные цепочки добавленной стоимости. Пестициды действительно имеют более длинную (химическую) цепочку добавленной стоимости, которая может привлечь в Узбекистан больше ресурсов за счет расширения доступности основных средств производства. Для производства основных удобрений требуются относительно низкие затраты на НИОКР, однако могут возникнуть дополнительные потребности в разработке удобрений для специфических областей применения в Узбекистане, таких как выращивание хлопка.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	9,5	
2. Осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в сектор производства пестицидов и удобрений интерес для иностранных инвесторов?		
<ul style="list-style-type: none"> Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным? 		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ ?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Спрос на пестициды и удобрения остается высоким, в особенности в Центральной Азии, где развито сельское хозяйство, но также и за ее пределами - в России и Китае. Доступность сырья для удобрений внутри страны делает местное производство очень привлекательным.⁶¹ Из-за отсутствия средств производства на местном рынке пестициды в настоящее время в значительной степени импортируются. На протяжении последнего десятилетия количество ПИИ в Узбекистане, как и во всем мире, оставалось низким.
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> В регионе наблюдается высокий спрос в связи с большим объемом сельскохозяйственного производства. Конкуренция практически отсутствует, так как большая часть рынка либо принадлежит государству, либо косвенно контролируется государством посредством контроля за входными ресурсами и общими ценами. Нередко экспорт затрудняется или полностью прекращается.
<ul style="list-style-type: none"> Предлагает ли Узбекистан конкурентоспособные условия поставок для инвесторов в этом секторе? 		
Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование и т.д.)?	2(0,8) / 1,6	<ul style="list-style-type: none"> В Узбекистане имеется основное сырье для производства удобрений, что делает производство привлекательным. Однако их поставки, особенно газа, непредсказуемы и зачастую осуществляются с перебоями, что приводит к недоиспользованию мощностей и, следовательно, к более низким, чем возможно, продажам. Сильное вмешательство государства и различия в ценах на сырье и его доступности делают деятельность очень непредсказуемой и невыгодной.
Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой ?	1(0,8) / 0,8	<ul style="list-style-type: none"> Хотя сырье добывается внутри страны и сырьевые ресурсы всегда доступны, их распределение государственными компаниями не является рыночным.

⁶¹ Группа Всемирного банка: Оценка конкурентоспособности и потенциальной привлекательности промышленной/производственной продукции Узбекистана с точки зрения иностранных инвестиций на основе данных за 2017/18-2020 годы (внутренняя записка), 2021 год.

		<ul style="list-style-type: none"> • Как верхний, так и нижний потоки сектора контролируются государством, в меньшей степени это распространяется на производство пестицидов, поэтому свободный доступ к рынкам сырья и сбыта ограничен.
Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> • В связи с низкими требованиями к квалификации отбор рабочей силы может производиться из большого пула. • Компании, работающие в этом секторе, не сталкиваются с какими-либо препятствиями в вопросе доступности рабочей силы.
Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные)?	1(1) / 1,0	<ul style="list-style-type: none"> • В этом секторе и в секторе производства удобрений преобладают государство и государственные компании. • Цены на сырье и конечную продукцию контролируются, экспорт может быть запрещен без предварительного предупреждения. • При распределении производственных ресурсов компании, не находящиеся в государственной собственности, имеют равные условия с государственными предприятиями.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	15,4	
Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная		

9.2.3. Упаковочные материалы

Производители упаковки, включая пластиковую и картонную тару и сопутствующие материалы.

i) Эффективность ПИИ в отрасли

В преддверии пандемии COVID-19 в секторе упаковочных материалов в большинстве регионов мира наблюдалось преимущественно снижение числа объявлений о запуске новых проектов с ПИИ. Однако с 2020 года отмечается рост числа объявлений о запуске проектов с ПИИ, что, вероятно, связано с ростом числа онлайн-покупок и служб доставки и сопутствующим увеличением потребности в транспортировочных и упаковочных материалах. Регион ЕЦА (включая Западную Европу) занимал лидирующее положение в мире в этом секторе, и еще до начала пандемии здесь наблюдался рост числа объявлений о запуске проектов с ПИИ (Рис. 23). Тенденции оценочных капитальных затрат при объявлении новых проектов с ПИИ в секторе в течение последнего десятилетия сильно варьировались (Рис. 24).

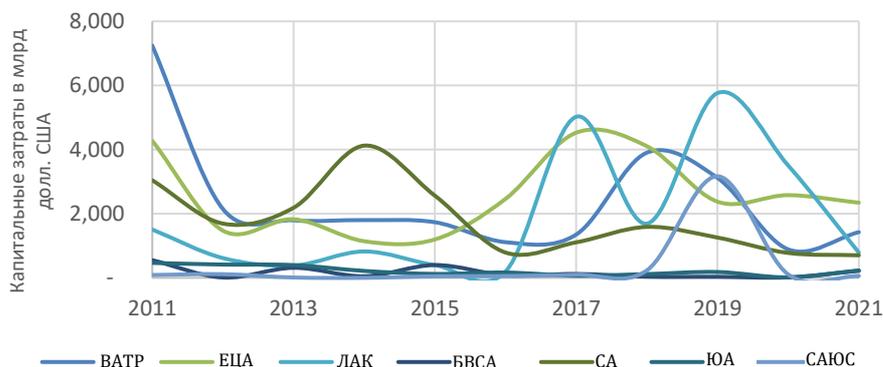
Рисунок 23. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства упаковочных материалов по регионам (количество проектов)



Источник: база данных **fDi Markets**, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения).

Примечание: Регионы мира соответствуют классификации Всемирного банка. Сокращения следующие: Восточная Азия и Тихоокеанский регион (ВАТР), Европа и Центральная Азия (ЕЦА), Латинская Америка и Карибский бассейн (ЛАК), Ближний Восток и Северная Африка (БВСА), Северная Америка (СА), Южная Азия (ЮА), страны Африки к югу от Сахары (САЮС).

Рисунок 24. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства упаковочных материалов по регионам (капитальные затраты)



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения).

Примечание: Регионы мира соответствуют классификации Всемирного банка. Сокращения следующие: Восточная Азия и Тихоокеанский регион (ВАТР), Европа и Центральная Азия (ЕЦА), Латинская Америка и Карибский бассейн (ЛАК), Ближний Восток и Северная Африка (БВСА), Северная Америка (СА), Южная Азия (ЮА), страны Африки к югу от Сахары (САЮС).

Ведущими странами, принимающими ПИИ в производство упаковочных материалов по количеству проектов и числу созданных рабочих мест, являются США и Китай, причем по количеству проектов лидируют Германия, Великобритания и Польша (Рис. 26).

Рисунок 25. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере производства упаковочных материалов (количество проектов)



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Рисунок 26. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере производства упаковочных материалов (количество рабочих мест)



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Согласно базе данных fDi Markets, в течение последнего десятилетия Узбекистан не привлекал ПИИ в сектор упаковочных материалов. Из группы сопоставимых стран Россия, Украина и Сербия лидируют по привлечению проектов с ПИИ (Рис. 27).

Рисунок 27. Объявления о запуске проектов в сфере производства упаковочных материалов, Узбекистан в сравнении с отдельными сопоставимыми странами



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

ii) Быстрая оценка отрасли

В какой степени:	Балл/Весовой коэффициент	Подтверждение
1. Целесообразность, желательность: Принесут ли дополнительные ПИИ в сектор упаковочных материалов ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	3(0,5) / 1,5	<ul style="list-style-type: none"> В ходе консультаций с представителями частного сектора выяснилось, что в Узбекистане наблюдается некоторое иностранное присутствие в секторе упаковочных материалов, где производится широкий ассортимент продукции - от крышек для бутылок до ящиков для транспортировки. Дополнительные ПИИ могут положительно повлиять на показатели сектора.
Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места ? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах ?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> Инвестиции в этот сектор могут способствовать созданию дополнительных рабочих мест, хотя их размещение, скорее всего, будет происходить в районах, расположенных ближе к действующим транспортным узлам.
Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта ?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> Вероятно, новые инвесторы будут способствовать увеличению экспортных поступлений, поскольку региональный рынок за пределами Узбекистана является основным направлением для поставок упаковочных материалов.
Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Требования к транспортному сообщению и легкому доступу для экспорта могут свидетельствовать о том, что инвестиции в упаковочные материалы с большей вероятностью будут осуществляться вблизи существующих городских районов или ключевых транспортных узлов.
Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику? Расширят ли новые инвесторы возможности поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг иностранным инвесторам?	5(0,5) / 2,5	<ul style="list-style-type: none"> Дополнительные ПИИ в секторе могут оказать положительное воздействие, особенно в отношении обеспечения отечественных фирм "ноу-хау", управленческими и трудовыми навыками. Потребность в дополнительных вспомогательных услугах высококвалифицированных специалистов, связанных с обслуживанием оборудования, также может предоставить отечественным компаниям дополнительные возможности для дальнейшего развития и устранения этого пробела.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	16	
2. Осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в сектор упаковочных материалов интерес для иностранных инвесторов?		
<ul style="list-style-type: none"> Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным? 		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ ?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> Регион не обладает большим опытом в области ПИИ в этом секторе, хотя Россия реализовала значительное количество проектов с ПИИ и является ключевым экспортным рынком. Продолжающийся конфликт между Россией и Украиной и связанные с ним санкции и нестабильность, вероятно, окажут воздействие на этот сектор в части объявлений о запуске проектов с ПИИ, а также на экспорт на российский рынок (и с российского рынка) и спрос. В ходе консультаций с представителями частного сектора в регионе был выявлен спрос на экспорт упаковочных материалов.
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> По оценкам, в период 2022-2027 гг. среднегодовой темп роста (CAGR) сектора упаковочных материалов составит 3,94%.⁶² Увеличение объемов доставок товаров и заказов через Интернет привело к росту спроса на упакованные товары. Азия является ключевым рынком спроса для этого сектора. За последнее десятилетие объемы потребления упаковки в Индии выросли на 200%, в Китае во время Alibaba Double 11

⁶² Компания "Мордор Интеллидженс". <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/global-packaging-market>

		<p>(день онлайн-покупок) покупатели из Китая получили более 1,9 млрд. отправок.⁶³</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проблемы, связанные с устойчивостью, привели к появлению на рынке некоторых инноваций, однако анализ показывает, что потребление одноразового пластика продолжает расти.⁶⁴
<ul style="list-style-type: none"> • Предлагает ли Узбекистан конкурентоспособные условия поставок для инвесторов в этом секторе? 		
<p>Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование и т.д.)?</p>	<p>2(0,8) / 1,6</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Сектор упаковочных материалов в значительной степени полагается на использование определенных материалов (в зависимости от конечного товара), многие из которых отсутствуют в Узбекистане и их нужно импортировать. • Из-за того, что страна, как и ее соседи, не имеет выхода к морю, импорт и экспорт занимают больше времени и становятся сложнее, а консультации с представителями частного сектора показали, что сроки импорта основных производственных ресурсов являются одной из ключевых проблем, причем задержки составляют 4-5 месяцев. • Кроме того, изменения в нормативно-правовой базе, предусматривающие взимание дополнительных таможенных пошлин на определенные производственные ресурсы (и варьирующиеся в зависимости от конечного характера импорта), создают дополнительные препятствия для компаний.
<p>Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой?</p>	<p>5(0,8) / 4,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Узбекистан имеет развитую инфраструктуру для транспортировки нетарных грузов и хорошее сообщение с основными центрами спроса в регионе - Россией, Китаем и Турцией. Однако задержки, возникшие в связи с пандемией COVID-19, повлияли на эффективность такой инфраструктуры.
<p>Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами?</p>	<p>2(1) / 2,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> • В ходе консультаций с представителями частного сектора выяснилось, что в Узбекистане достаточно рабочей силы, но не хватает квалифицированных кадров, особенно на более узкоспециализированных должностях. Оборудование, задействованное в производстве упаковки, требует особого ремонта и технического обслуживания, и поиск опытных и квалифицированных вспомогательных служб является особенно трудной задачей, о которой говорилось в ходе консультаций с представителями частного сектора. На местном рынке трудно найти электриков, металлургов, инженеров.
<p>Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные)?</p>	<p>3(1) / 3,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Кроме того, в ходе консультаций с частным сектором выяснилось, что политика в отношении налогов часто меняется, что свидетельствует о некоторой непредсказуемости регулирования, а также о значительных административных требованиях к подаче налоговых деклараций, что может создавать препятствия для многих секторов.
<p>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ</p>		<p>15</p>
<p>Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная</p>		

⁶³ Там же.

⁶⁴ Там же.

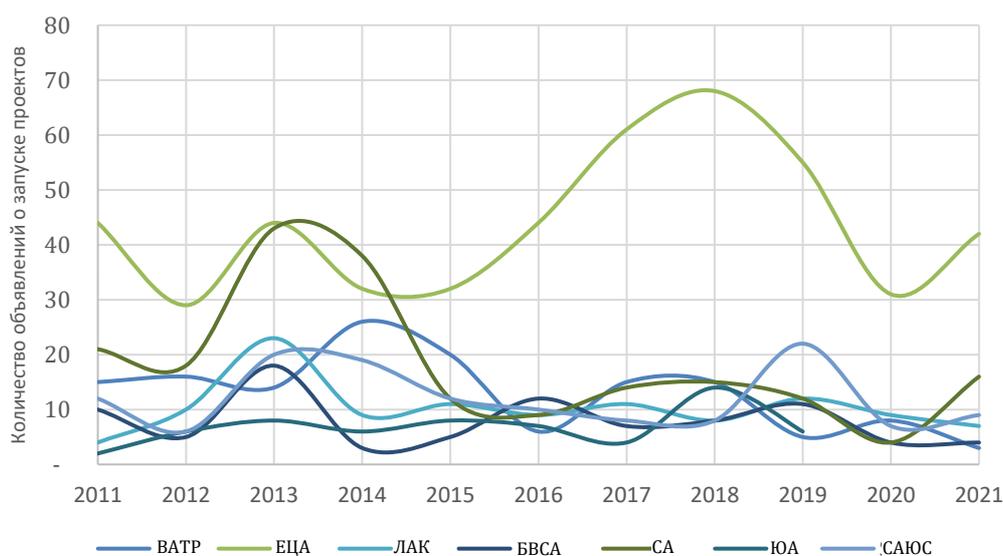
9.2.4. Строительные материалы

В отрасли строительных материалов работает широкий спектр компаний, занимающихся добычей, разработкой карьеров и переработкой сырья, используемого в строительстве как тяжёлых конструкций, так и зданий. В этой отрасли используются такие материалы, как цемент, песок и гравий, глина, бетон и мрамор.

і) Эффективность ПИИ в отрасли

Во всем мире сектор строительных материалов привлекает значительные инвестиции. Кроме того, в этом секторе наблюдается быстрый рост после замедления, вызванного пандемией. В особенности это касается региона ЕЦА, где наблюдается весьма активное восстановление почти до уровня, предшествовавшего пандемии. Сектор строительных материалов также является одним из самых стабильных, поскольку в его основе лежит постоянный спрос со стороны строительного сектора, обусловленный ростом населения, появлением новых строительных материалов в сочетании с наличием капитала для инвестиций в недвижимость. Это способствует созданию картины постоянных и долгосрочных инвестиций в сектор и связанные с ним услуги.

Рисунок 28. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства строительных материалов по регионам (количество проектов)



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Примечание: Регионы мира соответствуют классификации Всемирного банка. Сокращения следующие: Восточная Азия и Тихоокеанский регион (ВАТР), Европа и Центральная Азия (ЕЦА), Латинская Америка и Карибский бассейн (ЛАК), Ближний Восток и Северная Африка (БВСА), Северная Америка (СА), Южная Азия (ЮА), страны Африки к югу от Сахары (САЮС).

Таблица 10. Количество проектов с ПИИ в производстве строительных материалов

	Кол-во новых проектов	Кол-во расширений	Общее количество проектов с ПИИ	Кап. затраты (млн долл. США)	Рабочие места
По всему миру	829	292	1 121	77 583	187 633
Азиатско-тихоокеанский регион	197	46	243	23 685	53 895
Узбекистан	12	3	15	1 468	3 588

Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

В Узбекистане наблюдается значительный приток ПИИ и реинвестиций, что свидетельствует о привлекательности рынков Узбекистана. Большинство из этих компаний ориентированы на внутренний рынок Узбекистана¹⁹, но все они намерены экспортировать продукцию в регион и за его пределы. Для некоторых инвестиций, например, корейской компании по производству изоляционных материалов, используются очень высококачественные материалы, которые необходимо импортировать, поскольку они не доступны. С другой стороны, сырье, необходимое для основной переработки и производства, такое как бетонные сборные элементы, асфальт и материалы для дорожного покрытия, можно получить непосредственно в Узбекистане.

Основной рост населения и необходимость поспевать за ростом спроса на инфраструктуру и жилые помещения создают интересную тенденцию спроса, что может способствовать дальнейшему продвижению сектора, ориентированного в основном на внутренний рынок.

ii) Быстрая оценка отрасли

В какой степени:	Балл/Весовой коэффициент	Подтверждение
1. Целесообразность, желательность: Принесут ли дополнительные ПИИ в сектор строительных материалов ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	4(0,5) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Действующие производители строительных материалов уже используют современные технологии. Дополнительные инвестиции, за исключением совершенно новых подсекторов, будут оказывать ограниченное воздействие на уровень производительности и общую конкурентоспособность. Несмотря на то, что государство зачастую имеет долю в структуре собственности, в целом сектор находится под частным управлением
Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> Для сектора строительных материалов в основном характерно массовое производство. При ограниченном количестве требуемого ручного труда воздействие на общую трудовую деятельность обычно носит ограниченный характер. Для выполнения операций по производству строительных материалов требуется в основном низкоквалифицированная рабочая сила. В связи с этим, спрос на высококвалифицированную рабочую силу по-прежнему будет ограниченным. Регионы, расположенные за пределами городских районов, могут извлечь больше выгоды, поскольку многие производственные

		площадки чаще всего располагаются за пределами городских районов из-за их воздействия на окружающую среду
Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта ?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Экспорт строительных материалов является актуальным, но основные факторы, стимулирующие инвесторов в секторе строительных материалов, основаны на спросе, создаваемом на внутренних рынках. Высокие расходы на транспортировку сыпучих материалов действительно сокращают радиус экспорта. Около 70% (+/-, в зависимости от подсектора) сырья импортируется. В силу сложности производства многие из них невозможно заменить (например, полимеры). Компании, работающие в этом секторе, активно ищут возможности для замещения импортных товаров местными, но отмечают наличие трудностей из-за более сложных производственных процессов.
Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> Сектор строительных материалов не требует какой-либо особой инфраструктуры, за исключением возможности транспортировки сыпучих материалов. Увеличение объемов производства в регионах будет способствовать доступности дешевых строительных материалов и улучшению общей и частной инфраструктуры, хотя и в ограниченных масштабах.
Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику? Расширят ли новые инвесторы возможности поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг иностранным инвесторам?	3(0,5) / 1,5	<ul style="list-style-type: none"> Сектор строительных материалов в основном является крупным нетехнологичным сектором, требующим большого количества разнообразных ресурсов и услуг. Наряду с техническим обслуживанием и логистикой существует весьма ограниченное количество процессов, которые могут быть переданы на аутсорсинг или реализованы только третьими сторонами. Короткая цепочка добавленной стоимости и преимущественно массовые производственные ресурсы и продукты препятствуют созданию глобальных цепочек добавленной стоимости.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	13,5	
2. Осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в сектор строительных материалов интерес для иностранных инвесторов?		
<ul style="list-style-type: none"> Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным? 		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ ?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> В условиях постоянного роста населения и модернизации отрасли, проводимой правительством, спрос на строительные и сопутствующие материалы будет оставаться высоким. На региональных рынках имеются некоторые возможности для экспорта из Узбекистана, но относительные затраты на логистику препятствуют формированию регионального рынка. ПИИ в этом секторе оставались на низком уровне
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Для глобального рынка строительных материалов характерен устойчивый рост, обусловленный развитием инфраструктуры и частными инвестициями в недвижимость во многих странах. Появление новых строительных материалов и более экологичных методов производства способствует еще большему увеличению спроса. Несмотря на цикличность, наблюдается общая тенденция к росту инвестиций в сектор строительных материалов. Особенно эта тенденция выражена в странах с низким и средним уровнем дохода. Кроме того, благодаря избытку свободного капитала, секторы недвижимости и строительства в целом создают большой спрос.
<ul style="list-style-type: none"> Предлагает ли Узбекистан конкурентоспособные условия поставок для инвесторов в этом секторе? 		
Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование и т.д.)?	5(0,8) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> В последние годы наблюдается устойчивый рост объема инвестиций в инфраструктуру (автодороги, железные дороги, выработка энергии), которая по-прежнему является одним из приоритетных направлений деятельности правительства. Рост спроса на строительство автоматически увеличивает спрос на строительные материалы Как видно из вышеизложенного, сырье зависит от подсектора. Большинство основных видов сырья доступно в Узбекистане и способствует полной поддержке местного производства. Благодаря обилию многих полезных ископаемых поддерживается высокий уровень местного производства продукции с добавленной стоимостью.

<p>Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой?</p>	<p>4(0,8) / 3,2</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Частые задержки при импорте сырья, вызванные в основном пандемией COVID-19, затрагивают все сектора. Компании компенсируют это более длительным планированием производства, но все равно регулярно сталкиваются с остановками производства. ● Автомобильные и железнодорожные сообщения в Узбекистане хорошо развиты и обеспечивают быструю транспортировку между объектами и при экспорте.
<p>Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами?</p>	<p>5(1) / 5,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● В Узбекистане большое количество неквалифицированной рабочей силы. ● В строительном секторе Узбекистана, где спрос на высококвалифицированную рабочую силу невелик, существует значительное предложение рабочей силы. В связи с этим ожидается стабильное предложение рабочей силы. ● В Узбекистане средние затраты на рабочую силу являются одними из самых конкурентоспособных среди стран региона Центральной Азии и, таким образом, предоставляют широкие возможности для экономии.
<p>Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные)?</p>	<p>3(1) / 3,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Высокие пошлины на импорт значительно увеличивают стоимость сырья и, соответственно, производимых строительных материалов. ● Сравнительно активное присутствие государства в секторе беспокоит инвесторов, поскольку среди предприятий, частично зависящих от основного сырья, также преобладают государственные предприятия. ● Отсутствие политики в области конкуренции и прозрачной системы надзора за рынком препятствует раскрытию потенциала полностью открытых рынков.
<p>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ</p>	<p>23,2</p>	
<p>Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная</p>		

9.2.5. Промышленное оборудование

і) Эффективность ПИИ в отрасли

В сектор промышленного оборудования входят компании, производящие строительное, сельскохозяйственное и промышленное оборудование, а также оборудование для измерения и контроля. Продукция сектора промышленного оборудования обычно распределяется по группам в соответствии с их использованием в секторах (например, сельскохозяйственное оборудование, металлообрабатывающее оборудование, оборудование для производства пластмасс и резины, строительное оборудование и т.д.). К промышленному оборудованию относятся основные средства, необходимые для обеспечения производственной деятельности в горнодобывающей промышленности, сельском хозяйстве, лесном хозяйстве и строительстве.⁶⁵

На сектор промышленного оборудования за последнее десятилетие приходилось около 6% глобальных потоков ПИИ.⁶⁶ В течение того же периода Узбекистан получил 16 проектов (Табл. 11), однако только половина из них была в сфере производства, остальные 8 проектов были связаны с продажами, маркетингом, логистикой или дистрибуцией и характеризовались значительно меньшими капитальными затратами и количеством созданных новых рабочих мест. В результате большая часть проектов была реализована в Ташкенте, а не в регионах.

Таблица 11. Количество проектов с ПИИ в отрасли промышленного оборудования

	Кол-во новых проектов	Кол-во расширений	Общее количество проектов с ПИИ	Кап. затраты (млн долл. США)	Рабочие места
По всему миру	7 580	2 352	9 932	126 954	725 391
Азиатско-тихоокеанский регион	2 310	474	2 784	48 318	320 052
Узбекистан	15	1	16	209	1 644

Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения).

Статистика по продукции сектора промышленного оборудования, распределенной по группам в соответствии с ее использованием в каждом секторе, показывает, что большинство проектов было связано с сельскохозяйственным, строительным и горнодобывающим оборудованием; оборудованием для котельных, резервуаров и транспортных контейнеров; и оборудованием общего назначения (Рис. 29).

⁶⁵ Промышленное оборудование является взаимозаменяемым для различных секторов. Например, экскаватор и бульдозер могут использоваться как в горнодобывающем, так и в строительном секторах.

⁶⁶ База данных fDi Markets

Рисунок 29. Отраслевая разбивка ПИИ в сфере промышленного оборудования в Узбекистане

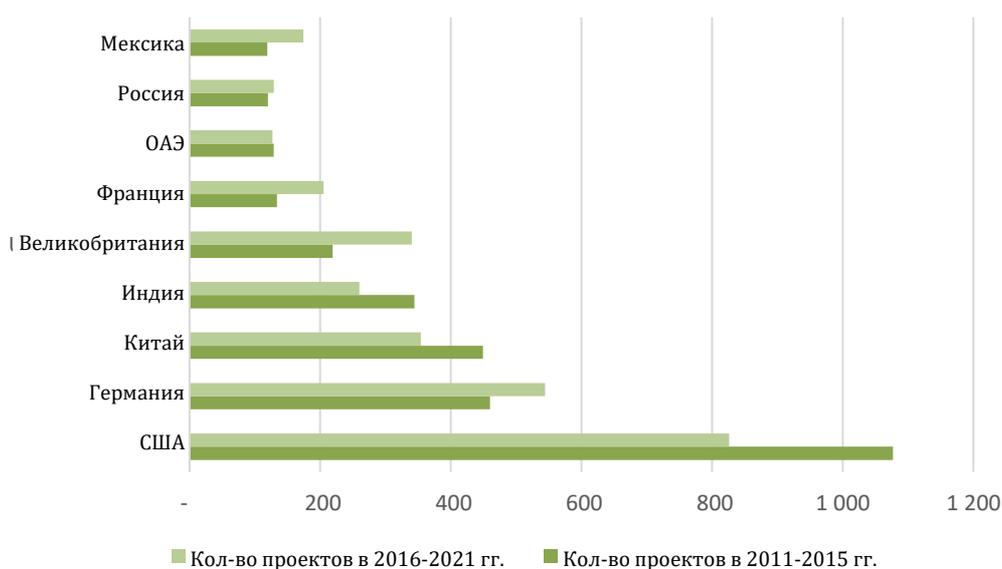


Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Из всех проектов с ПИИ в секторе промышленного оборудования в Узбекистане большинство поступает из ЕС (9), далее следуют страны СНГ и Южная Корея (по 2 проекта).

США, Германия, Китай, Индия и Великобритания входят в пятерку ведущих стран, куда направляются ПИИ в секторе промышленного оборудования с точки зрения количества рабочих мест (Рис. 30), в то время как большинство рабочих мест создается только в трех странах: США, Китай и Индия.

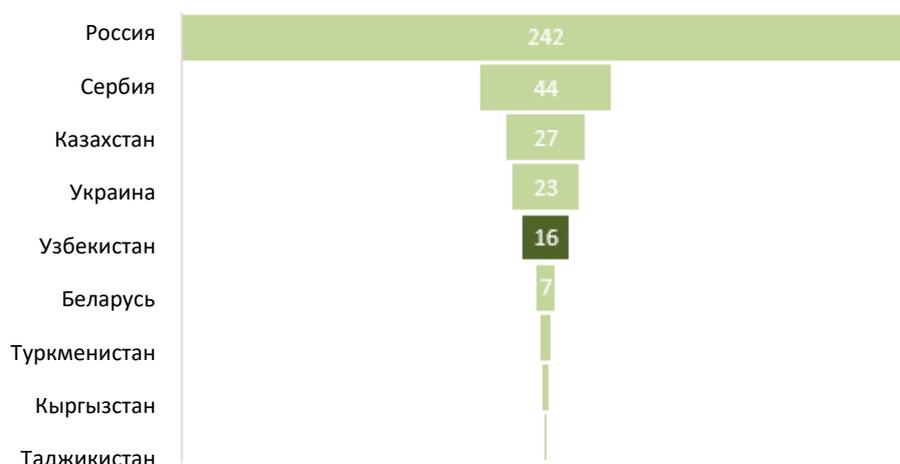
Рисунок 30. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере промышленного оборудования (по количеству проектов)



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Среди сопоставимых стран Узбекистан отстает от других конкурирующих стран по количеству новых проектов с ПИИ (Рис. 31).

Рисунок 31. Количество проектов с ПИИ в сфере промышленного оборудования в сопоставимых странах



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

ii) Быстрая оценка отрасли

В какой степени:	Балл/Весовой коэффициент	Подтверждение
1. Целесообразность, желательность: Принесут ли дополнительные ПИИ в сектор промышленного оборудования ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	4(0,5) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> ПИИ в сектор могут привести к улучшению цепочки добавленной стоимости, так как они будут способствовать появлению новых технологий и операций, в настоящее время недоступных в стране, в частности, в отношении их использования по секторам. Сектор промышленного оборудования в настоящее время менее подвержен влиянию четвертой промышленной революции (Индустрия 4.0), чем другие производственные секторы, по трем причинам: <ul style="list-style-type: none"> широкое использование устаревшего оборудования (90% заводов по-прежнему используют устаревшие активы для выполнения определенных операций), проблемы, связанные с получением данных о сложных процессах на заводе, использование систем или машин с различными протоколами связи.⁶⁷ <p>В результате ПИИ не приведут к серьезным технологическим изменениям.</p>
Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> Данный сектор характеризуется умеренной трудоемкостью и требует сочетания высококвалифицированного и (не)квалифицированного труда. Созданные в этом секторе рабочие места гарантируют хорошую занятость и заработок, как и в других производственных секторах, но при этом характеризуются потенциально более высокой нагрузкой,⁶⁸

⁶⁷ Производство тяжелого оборудования в эпоху Индустрии 4.0, MachineMetrics, Heavy Machinery Manufacturing, сентябрь 2020 г.

⁶⁸ <https://www.payscale.com>

Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта ?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> ПИИ в этот сектор будут обладать высоким потенциалом как в части импортозамещения, так и в части доходов от экспорта. Промышленное оборудование относится к капиталоемким товарам, которые характеризуются высоким уровнем экспорта во всем мире.⁶⁹
Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Производственные предприятия могут располагаться за пределами Ташкента - действующие производственные площадки в стране (Самарканд, Навои, Янгиабат, Керавчи, Джума и т.д.) подкрепляют целесообразность размещения инвестиционных площадок в регионах при условии, что площадка имеет хорошую транспортную доступность и соответствующую территорию привлечения рабочей силы.
Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику? Расширят ли новые инвесторы возможности поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг для проектов с ПИИ?	3(0,5) / 1,5	<ul style="list-style-type: none"> ПИИ в производственную сферу предоставляют отечественным фирмам более широкие возможности для поставок своих товаров/услуг иностранным инвесторам, а также позволяют наладить связи с научно-исследовательскими учреждениями. Однако сопутствующие последствия будут ограничены текущими производственными возможностями действующих местных производителей и доступностью производственных ресурсов и комплектующих.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	15,5	
2. Осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в сектор промышленного оборудования интерес для иностранных инвесторов?		
Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным?		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ ?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Темпы роста спроса в регионе ЕЦА замедлились, поскольку заказчики сокращают или откладывают капитальные затраты и уменьшают объемы производства, что обусловлено общими тенденциями в секторе и влиянием пандемии COVID-19. Кроме того, в ряде стран имеются значительные избыточные производственные мощности, что еще больше усиливает конкуренцию. Наличие производителя оригинального промышленного оборудования не стимулирует совместное размещение поставщиков; поставки готовой продукции могут осуществляться посредством торговли, а не с помощью ПИИ.
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	1(1) / 1,0	<ul style="list-style-type: none"> Производители оригинального промышленного оборудования работают в условиях сильной конкуренции и медленного роста глобальных рынков, не связанных с местонахождением конечных потребителей. Текущий спад мировой экономики, вызванный пандемией COVID-19, и избыток производственных мощностей не делают мировые рынки привлекательными. Перемещение производства в страны с более низкой себестоимостью не является распространенной бизнес-моделью оптимизации затрат в данном секторе, поскольку доля капитальных затрат в производстве высока.⁷⁰
Предлагает ли Узбекистан конкурентоспособные условия поставок для инвесторов в этом секторе?		
Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование и т.д.)?	2(0,8) / 1,6	<ul style="list-style-type: none"> В стране нет развитой цепочки поставок ресурсов - материалы и компоненты, необходимые для производства оригинального оборудования, необходимо импортировать из других стран. Согласно результатам недавнего исследования, анализирующего долю добавленной стоимости в общем объеме производства по секторам (продуктам), энергоемкое производство жизнеспособно только благодаря предоставлению государством значительных открытых или скрытых субсидий (например, при производстве продукции черной металлургии, которая является сырьем для сектора промышленного оборудования).⁷¹

⁶⁹ Отчет о мировом рынке экспорта оборудования, 2019 г.

⁷⁰ Критический анализ проблем, связанных с цепочкой поставок тяжелого строительного оборудования, Университет Ньюкасла, Австралия, 2016 г.

⁷¹ Группа Всемирного банка: Оценка конкурентоспособности и потенциальной привлекательности промышленной/производственной продукции Узбекистана с точки зрения иностранных инвестиций на основе данных за 2017/18-2020 годы (внутренняя записка), 2021 год

<p>Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой?</p>	<p>2(0,8) / 1,4</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Для обрабатывающей промышленности в стране создана стандартная инфраструктура - в регионах (за пределами основных городских агломераций) имеется несколько полностью обустроенных промышленных площадок, а СЭЗ предоставляют доступ к дополнительным инвестиционным стимулам для инвестиционных проектов. • Согласно неофициальным данным, собранным в ходе интервью с представителями частного сектора, отключение электричества может стать проблемой для крупных производственных предприятий. • Вероятно, транспортное сообщение и образовательная инфраструктура удовлетворяют потребности инвесторов.
<p>Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами?</p>	<p>3(1) / 3,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Наличие крупных производственных кластеров в других секторах обеспечивает доступ к достаточному кадровому резерву специалистов, необходимых для производства промышленного оборудования. • Тем не менее, согласно неофициальным данным, собранным в ходе интервью с представителями частного сектора, на рынке труда наблюдается дефицит квалифицированной рабочей силы, особенно в сфере НИОКР и передовых навыков.
<p>Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные)?</p>	<p>2(1) / 2,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие инфраструктуры обеспечения качества (испытательных лабораторий, аккредитованных на ключевом экспортном рынке, например, в ЕС) ограничивает экспортные возможности местных производителей. • Высокая доля государственных предприятий в секторе или в снабжающих секторах означает неравный доступ к ресурсам, необходимым для производства.
<p>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ</p>	<p>12,0</p>	
<p>Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная</p>		

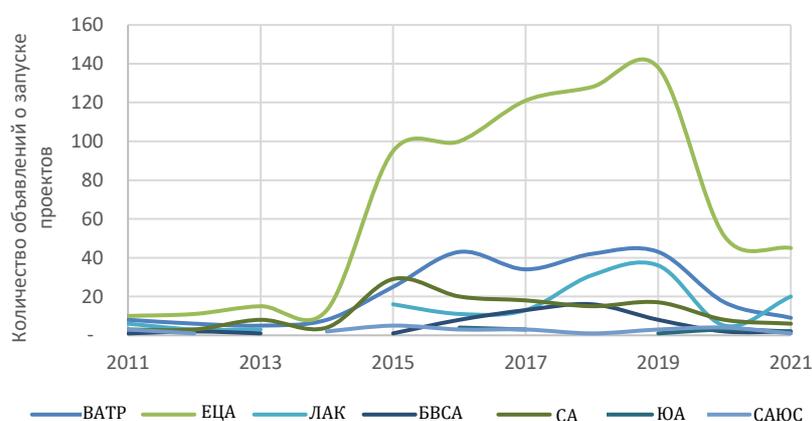
9.2.6. Изделия из кожи и обувь

В данном секторе работают производители обуви (как из кожи, так и из других материалов) и изделий из кожи.

i) Эффективность ПИИ в отрасли

С 2020 г. и начала пандемии COVID-19 в секторе производства изделий из кожи и обуви наблюдается снижение количества объявлений о запуске проектов с ПИИ (Рис. 32). Несмотря на это, по данным источников, в секторе по-прежнему ожидается рост показателей CAGR более чем на 5 и 6 % в производстве изделий из кожи и кожаной обуви.²⁰ В 2017 и 2019 годах в секторе наблюдался всплеск оценочных капитальных затрат в рамках объявленных новых проектов ПИИ в Северной Америке и странах Африки к югу от Сахары соответственно.

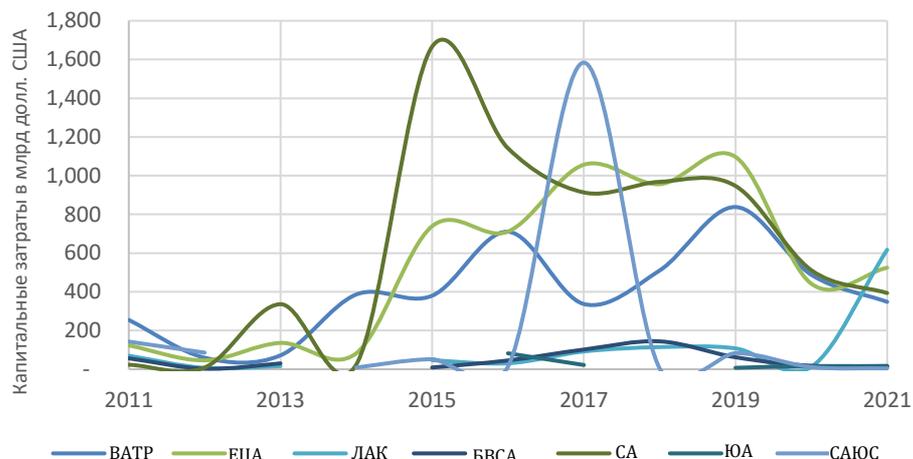
Рисунок 32. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства кожаных изделий и обуви (количество проектов)



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Примечание: Регионы мира соответствуют классификации Всемирного банка. Сокращения следующие: Восточная Азия и Тихоокеанский регион (ВАРП), Европа и Центральная Азия (ЕЦА), Латинская Америка и Карибский бассейн (ЛАК), Ближний Восток и Северная Африка (БВСА), Северная Америка (СА), Южная Азия (ЮА), страны Африки к югу от Сахары (САЮС).

Рисунок 33. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства кожаных изделий и обуви по регионам (капитальные затраты)



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

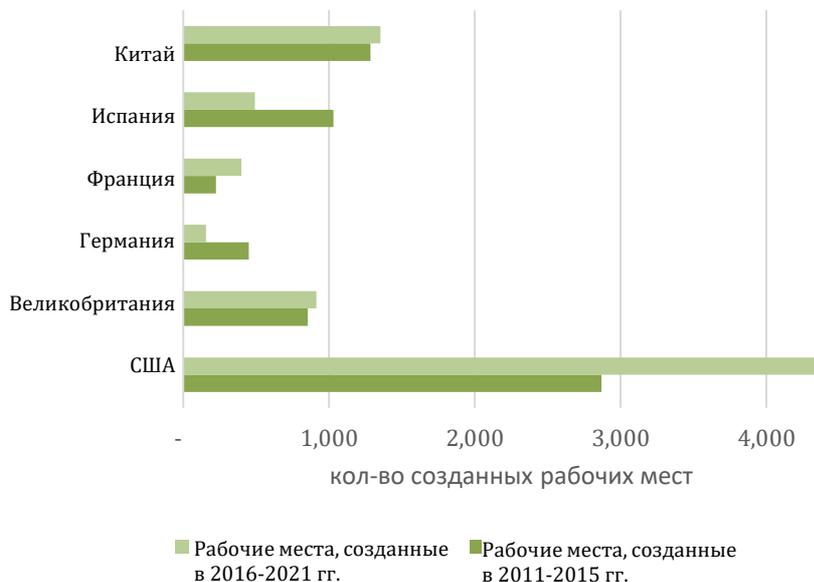
В число стран-лидеров по количеству объявленных новых проектов с ПИИ входят США, Великобритания, Германия, Франция и Испания (Рис. 34). США лидируют по количеству созданных рабочих мест в связи с объявлениями о запуске проектов с ПИИ (Рис. 35).

Рисунок 34. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере производства кожаных изделий и обуви (количество проектов)



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

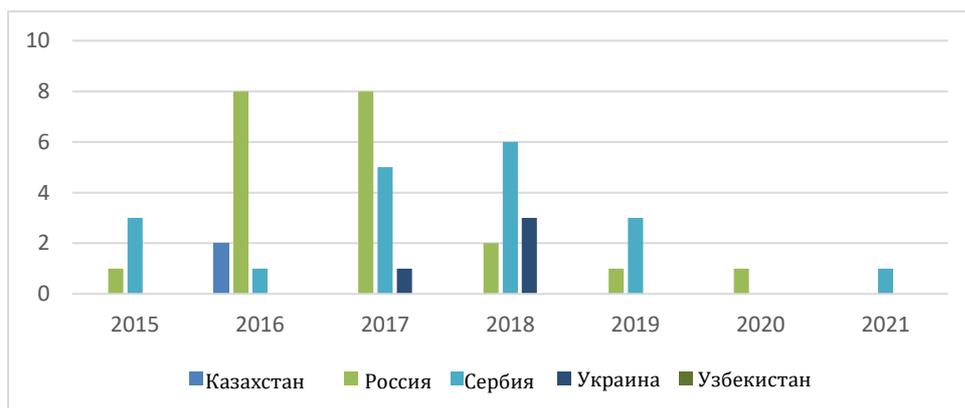
Рисунок 35. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере производства кожаных изделий и обуви (количество прямых рабочих мест)



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

В базе данных fDi Markets нет объявлений о запуске проектов с ПИИ для сектора изделий из кожи и обуви в Узбекистане за последние 10 лет (Рис. 36). Россия, а затем Сербия лидируют среди сопоставимых стран, а Казахстан является единственной страной региона с зарегистрированными объявлениями за последнее десятилетие.

Рисунок 36. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства кожаных изделий и обуви, Узбекистан в сравнении с отдельными сопоставимыми странами



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

ii) Быстрая оценка отрасли

В какой степени:	Балл/Весовой коэффициент	Подтверждение
1. Целесообразность, желательность: Принесут ли дополнительные ПИИ в сектор производства изделий из кожи и обуви ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	3(0,5) / 1,5	<ul style="list-style-type: none"> В ходе консультаций с представителями частного сектора выяснилось, что в секторе функционирует множество компаний разного размера. Дополнительные ПИИ могут положительно повлиять на показатели сектора.
Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Производство изделий из кожи и обуви относится к наиболее трудоемким отраслям,⁷² поэтому ожидается, что инвестиции в этот сектор приведут к созданию дополнительных рабочих мест. Однако по результатам консультаций с представителями частного сектора выяснилось, что наличие квалифицированной рабочей силы для этого сектора ограничено.
Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> Вероятно, новые инвесторы обеспечат увеличение доходов от экспорта, поскольку значительная часть производимых изделий из кожи и обуви идет на экспорт.
Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Дефицит квалифицированной рабочей силы в этом секторе ограничивает возможности улучшения экономического благосостояния менее городских районов Узбекистана или возможности сокращения регионального неравенства. Требования к транспортному сообщению и легкому доступу для экспорта могут свидетельствовать о том, что инвестиции в предприятия по производству изделий из кожи и обуви с большей вероятностью будут осуществляться вблизи существующих городских районов или ключевых транспортных узлов.
Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику? Расширят ли новые инвесторы возможности поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг иностранным инвесторам?	2(0,5) / 1	<ul style="list-style-type: none"> В ходе консультаций с представителями частного сектора были выявлены высокие потребности в импортных ресурсах для сектора, особенно в части химикатов, материалов для подошв обуви и т.д. (в одном случае импортируется до половины соответствующих производственных затрат). На данный момент это может говорить об ограниченном потенциале отечественных компаний в качестве поставщиков, но при этом можно указать на другие отрасли (например, химическое производство), которые было бы полезно развивать дальше для внутреннего производства и поставок в сектор. Хотя точный анализ воздействия отрасли невозможно провести, в других странах, привлечших значительные ПИИ для экспорта изделий из кожи и обуви, имеются ограниченные свидетельства наличия связей и воздействия с местной экономикой.⁷³
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	13,5	
2. Осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в сектор производства изделий из кожи и обуви интерес для иностранных инвесторов?		
<ul style="list-style-type: none"> Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным? 		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> За последние 10 лет в Узбекистане не было зарегистрировано ни одного сообщения о проекте с ПИИ в секторе производства изделий из кожи и обуви, в то время как в Казахстане за тот же период было зарегистрировано 6 таких проектов, а в Кыргызстане - 1.⁷⁴ В глобальном масштабе регион Европы и Центральной Азии в последние годы лидирует по количеству объявленных проектов с ПИИ в секторе производства изделий из кожи и обуви, поэтому

⁷² <https://www.ilo.org/global/industries-and-sectors/textiles-clothing-leather-footwear/lang--en/index.htm>

⁷³ www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/Publikationen/Studien/11_Sustainable_Sourcing_Ethiopia_Leather_March2019.pdf

⁷⁴ По данным рынков ПИИ, отражающим объявления о запуске проектов с ПИИ, опубликованные в средствах массовой информации. Инвестиционные проекты, о которых не сообщается в СМИ, не будут учтены в данных.

		регион ЕЦА в целом представляется привлекательным для инвесторов.
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> Ожидается, что ежегодный рост сектора производства обуви из кожи составит около 5,08%⁷⁵, а сектора производства изделий из кожи - 6,2%⁷⁶, что свидетельствует о высоком спросе на мировом рынке. С 2019 года в секторе сократились анонсы мировых проектов с ПИИ, как с точки зрения количества проектов, так и с точки зрения предполагаемых капитальных затрат, однако это может быть связано с неопределенностью инвесторов в период пандемии.
<ul style="list-style-type: none"> Предлагает ли Узбекистан конкурентоспособные условия поставок для инвесторов в этом секторе? 		
Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование и т.д.)?	2(0,8) / 1,6	<ul style="list-style-type: none"> В Узбекистане имеется значительное количество свободной рабочей силы, что, по результатам консультаций с представителями частного сектора, является привлекательным для отрасли и проблематичным в некоторых близлежащих странах, таких как Россия. Из-за того, что страна не имеет выхода к морю, импорт и экспорт занимают больше времени и становятся сложнее, а консультации с представителями частного сектора показали, что сроки импорта основных производственных ресурсов являются одной из ключевых проблем. Кроме того, в ходе консультаций с представителями частного сектора были выявлены высокие потребности в импортных ресурсах для сектора, особенно в части химикатов, материалов для подошв обуви и т.д. (в одном случае импортируется до половины соответствующих производственных затрат). По данным консультаций с представителями частного сектора, близость к российскому рынку считается полезной, поскольку он является ключевым экспортным рынком, однако текущий конфликт между Россией и Украиной создает неопределенность в отношении будущих потребностей российского рынка в изделиях из кожи и обуви.
Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой?	5(0,8) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Узбекистан имеет развитую инфраструктуру для транспортировки массовых грузов и хорошее сообщение с основными центрами спроса в регионе - Россией, Китаем и Турцией. Однако задержки, возникшие в связи с пандемией COVID-19, повлияли на эффективность такой инфраструктуры.
Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> В ходе консультаций с представителями частного сектора выяснилось, что в Узбекистане достаточно рабочей силы, но не хватает квалифицированных кадров, особенно на более узкоспециализированных должностях. Было отмечено, что для формирования необходимых навыков в секторе требуется дополнительное обучение, а компании частного сектора не заинтересованы в инвестировании и предпочли бы наблюдать государственные инвестиции в развитие навыков.
Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные)?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> Кроме того, в ходе консультаций с частным сектором выяснилось, что политика в отношении налогов часто меняется, что свидетельствует о некоторой непредсказуемости регулирования, а также о значительных административных требованиях к подаче налоговых деклараций, что может создавать препятствия для многих секторов.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	12	
Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная		

⁷⁵ Согласно данным "Statista", CAGR составляет 5,08%.

⁷⁶ "Морддор Интеллидженс" заявляет, что в течение прогнозируемого периода (2022-2027 гг.) рынок кожаных изделий будет демонстрировать CAGR на уровне 6,2%.

9.2.7. Пищевая промышленность

В сектор пищевой промышленности входят производители и дистрибьюторы продуктов питания и напитков. В этот сектор входит как первичная пищевая переработка (превращение сельскохозяйственной продукции в съедобные продукты питания), так и вторичная пищевая переработка (создание продуктов питания из готовых к употреблению ингредиентов).

і) Эффективность ПИИ в отрасли

ПИИ в сельскохозяйственный и продовольственный секторы по-прежнему остаются незначительными по сравнению с промышленностью и сферой услуг. Например, в 2020 году ПИИ в пищевую промышленность в Европе составили всего 6% от общего притока ПИИ (322 проекта),⁷⁷ в то время как в мире эта доля еще ниже - от 3 до 4%.⁷⁸ Однако в рамках агропродовольственной цепочки добавленной стоимости наибольшая доля трансграничной инвестиционной деятельности приходится на пищевую промышленность, где крупные транснациональные компании по производству продуктов питания и напитков играют решающую роль в стимулировании ПИИ.

За последнее десятилетие Узбекистан получил 13 проектов в секторе пищевой промышленности (Табл. 12), около трети из которых были связаны с продажами, маркетингом, логистикой или дистрибуцией (т.е. иностранное представительство), остальные - в основном с первичной переработкой (рыба, мясо). В географическом плане 3 проекта были реализованы в России, 3 - в Китае и 2 - в Сингапуре.

Таблица 12. Количество проектов с ПИИ в пищевой промышленности

	Кол-во новых проектов	Кол-во расширений	Общее количество проектов с ПИИ	Кап. затраты (млн долл. США)	Рабочие места
По всему миру	6 270	2 359	8 629	338 281	1 407 010
Азиатско-тихоокеанский регион	1 436	287	1 723	84 528	366 526
Узбекистан	13	0	13	641	2 953

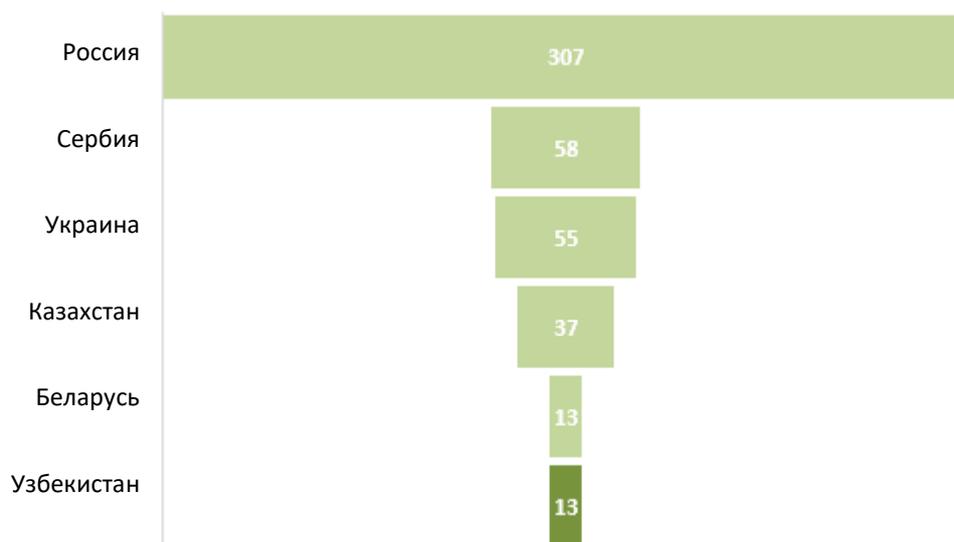
Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Согласно базе данных fDi Markets, Россия является ведущим направлением для ПИИ в пищевую промышленность (307 проектов), за ней следуют Сербия и Украина. Единственным серьезным региональным конкурентом является Казахстан, число проектов которого почти в три раза превышает число проектов Узбекистана (Рис. 37).

⁷⁷ Мониторинг инвестиций EY 2021 (июнь 2021 года)

⁷⁸ Пунтаки, Дж. (2020), "Прямые иностранные инвестиции и торговля в агропродовольственных глобальных цепочках добавленной стоимости", документы ОЭСР по продовольствию, сельскому хозяйству и рыболовству, № 142, издательство ОЭСР, Париж.

Рисунок 37. Количество проектов с ПИИ в пищевой промышленности



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Если рассматривать регионы, то компании Северной Америки и Европейского союза являются источником половины притока ПИИ в сельское хозяйство и более двух третей - в пищевую промышленность. Они инвестируют в сельское хозяйство с широким географическим охватом: Европейский Союз, Азия, Центральная и Южная Америка, Океания являются одними из наиболее привлекательных направлений. Тем не менее, в продовольственном секторе приток ПИИ по-прежнему в значительной степени приходится на Европейский Союз и Северную Америку. Сельскохозяйственные и пищевые компании обычно инвестируют в пределах своего региона, что подчеркивает важное влияние близости на решения о трансграничных инвестициях. Судя по всему, инвестиции фокусируются вокруг определенных региональных центров, что говорит о том, что волатильность потоков ПИИ может иметь важные последствия для стран на периферии.⁷⁹

ii) Быстрая оценка отрасли

В какой степени:	Балл/Весовой коэффициент	Подтверждение
1. Целесообразность, желательность: Принесут ли дополнительные ПИИ в сектор пищевой промышленности и газа ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	4(0,5) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> ПИИ могут способствовать значительному улучшению цепочки добавленной стоимости в секторе, учитывая существующий дефицит мощностей (например, только 15% из 20 миллионов тонн фруктов и овощей, выращиваемых ежегодно, перерабатывается с целью увеличения срока хранения, а также перерабатывается только 16% мяса и молока).⁸⁰ ПИИ могут также положительно воздействовать на отрасли, расположенные ниже по цепочке создания стоимости (складское хозяйство, транспорт, логистика).

⁷⁹ Там же.

⁸⁰ [Пищевая промышленность - Коммерческое руководство по Узбекистану](#), Управление международной торговли, октябрь 2021 г.

Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места ? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах ?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Пищевая промышленность отличается умеренной трудоемкостью и может способствовать созданию рабочих мест, особенно в регионах, где сосредоточено основное сельскохозяйственное производство. Кроме того, в этом секторе есть потенциал для создания дополнительных рабочих мест в цепочке добавленной стоимости (упаковка, дистрибуция, логистика).
Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта ?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Этот сектор может обслуживать как внутренний рынок в условиях существующего торгового дефицита в торговле переработанными продуктами питания, так и поставлять продукцию на экспортные рынки.
Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Сектор пищевой промышленности является одним из секторов с наиболее высоким потенциалом по размещению за пределами городских районов, в сельской местности в непосредственной близости от основного сельскохозяйственного производства (особенно в отношении продуктов с более длительным сроком хранения).
Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику? Расширят ли новые инвесторы возможности поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг прямым иностранным инвесторам?	4(0,5) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> В этом секторе отечественным компаниям (и даже отдельным производителям) предоставляются уникальные возможности поставлять свои сельскохозяйственные ресурсы иностранным инвесторам и, таким образом, повышать свой доход. Приток ПИИ в этот сектор может помочь Узбекистану углубить интеграцию в глобальную цепочку добавленной стоимости и оказать положительное воздействие на отечественную экономику.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	16,0	
2. Осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в сектор пищевой промышленности интерес для иностранных инвесторов?		
<ul style="list-style-type: none"> Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным? 		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ ?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> Местный рынок предоставляет возможности для ведения бизнеса, поскольку в настоящее время объем импорта переработанных продуктов питания превышает объем экспорта и составляет почти половину объема внутреннего производства. Несмотря на то, что соседние рынки также являются нетто-импортерами продуктов питания, их покупательная способность ниже, и, как подтвердили представители частного сектора в ходе консультаций, экспорт на эти рынки - в частности, продуктов с более коротким сроком хранения - может быть нерентабельным для производителей из Узбекистана. В целом, самые оптимальные возможности в сфере производства и поставок оборудования для переработки/упаковки лежат в области переработки соков, фруктов, овощей, мяса и молока.
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	2(1) / 1,0	<ul style="list-style-type: none"> Несмотря на то, что мировой рынок растет (Северная Америка - крупнейший рынок, Азиатско-Тихоокеанский регион - самый быстрорастущий рынок),⁸¹ также наблюдается тенденция повышения уровня осведомленности о здоровье и проблемах, связанных с загрязнением продуктов питания, а также государственное регулирование (например, на рынке ЕС). Что касается ПИИ, то пищевые компании обычно инвестируют в пределах своего региона, что подчеркивает важное влияние близости на решения о трансграничных инвестициях.
<ul style="list-style-type: none"> Предлагает ли Узбекистан конкурентоспособные условия поставок для инвесторов в этом секторе? 		
Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование и т.д.)?	4(0,8) / 3,6	<ul style="list-style-type: none"> У страны есть потенциал для обеспечения перерабатывающей промышленности сельскохозяйственным сырьем, однако из-за отсутствия инфраструктуры для хранения доступ к нему может быть ограничен (например, 30% выращенных фруктов и овощей ежегодно пропадает из-за недостаточных мощностей для хранения).
Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой ?	2(0,8) / 1,6	<ul style="list-style-type: none"> Отсутствие достаточного количества инфраструктуры для хранения и охлаждения может стать ограничивающим фактором для ПИИ: действующим производителям часто приходится поставлять местным производителям собственное оборудование для хранения (например, резервуары для охлаждения молока), чтобы обеспечить

⁸¹ Рынок переработанных продуктов питания - глобальные отраслевые обзоры, тенденции, перспективы и анализ возможностей, 2018-2026 гг., Market Insight, 2022 г.

		достаточный объем основных сельскохозяйственных ресурсов. Это особенно актуально для товаров с крайне коротким сроком хранения (молоко, ягоды, латук и т.д.), и прежде всего в летние месяцы, когда стоит жаркая погода.
Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Рабочая сила имеется в достаточном количестве - представители частного сектора, опрошенные в ходе секторальных консультаций, не отметили каких-либо проблем, связанных с рынком труда. Большую часть рабочей силы в секторе составляет неквалифицированная рабочая сила или со средним уровнем квалификации, которую можно легко найти.
Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные)?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> Представители частного сектора не сообщают о каких-либо существенных регуляторных проблемах, за исключением регулирования сроков оплаты (90 дней), являющихся слишком длительными для продуктов с коротким сроком хранения (например, молока) и создающих дополнительную финансовую нагрузку на предприятия пищевой промышленности. Сектор в значительной степени монополизирован, на рынке присутствует множество небольших частных производителей, имеющих неограниченный доступ к основным сельскохозяйственным ресурсам.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	17,2	
Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная		

Приложение **Error! Reference source not found.**9.3 содержит дополнительный подробный анализ и оценки финансовой целесообразности отдельных сельскохозяйственных товаров на уровне продуктов.

9.2.8. Фармацевтическая продукция

і) Эффективность ПИИ в отрасли

Согласно данным глобального инвестиционного мониторинга fDi Markets, в период с января 2014 года по декабрь 2019 года наблюдался устойчивый рост мирового фармацевтического сектора. Во всем мире ПИИ в фармацевтический сектор обусловлены слияниями и поглощениями (M&A). Этот сектор неоднократно входил в пятерку лидеров по показателям стоимости чистых трансграничных слияний и поглощений, но никогда не входил в десятку лидеров по показателям стоимости новых анонсированных проектов с ПИИ.⁸² Тем не менее, доля фармацевтического сектора среди ведущих секторов, привлекающих ПИИ, относительно невелика: до пандемии COVID-19 на этот сектор приходилось 3% всех проектов с ПИИ и 1% всех новых рабочих мест, созданных в результате привлечения ПИИ в Европе.⁸³

Фармацевтический сектор не относится к числу приоритетных целевых секторов для ПИИ. За последнее десятилетие в фармацевтическом секторе по всему миру было реализовано более 2 517 проектов с ПИИ, из которых < 20% пришлось на Азиатско-Тихоокеанский регион (Табл. 13).

Таблица 13. Количество проектов с ПИИ в фармацевтической отрасли

	Кол-во новых проектов	Кол-во расширений	Общее количество проектов с ПИИ	Кап. затраты (млн долл. США)	Рабочие места
По всему миру	1 640	877	2 517	88 239	239 974
Азиатско-тихоокеанский регион	418	115	533	22 552	73 355
Узбекистан	13	0	13	313	2 569

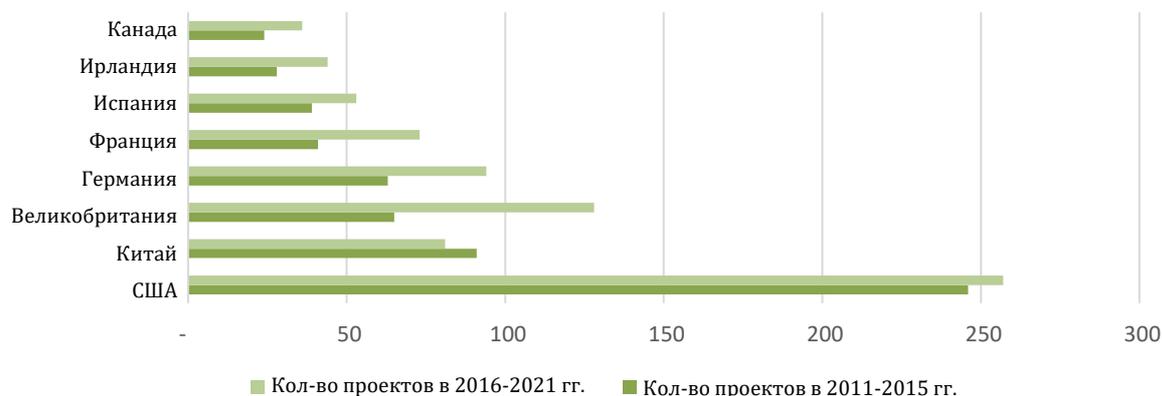
Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Помимо Китая среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона нет ни одной страны, занимающей первое место в рейтинге стран, принимающих ПИИ в фармацевтический сектор - большинство ПИИ направляется в США, как по количеству проектов, так и объему капитальных затрат и количеству созданных рабочих мест.

⁸² Доклад о мировых инвестициях 2020, ЮНКТАД; доступен по ссылке https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf

⁸³ База данных E&Y European Investment Monitor (EIM), 2020 г.; доступна по ссылке https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/attractiveness/ey-europe-attractiveness-survey-2021-hr-v1.pdf

Рисунок 38. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в фармацевтической отрасли (по количеству проектов)

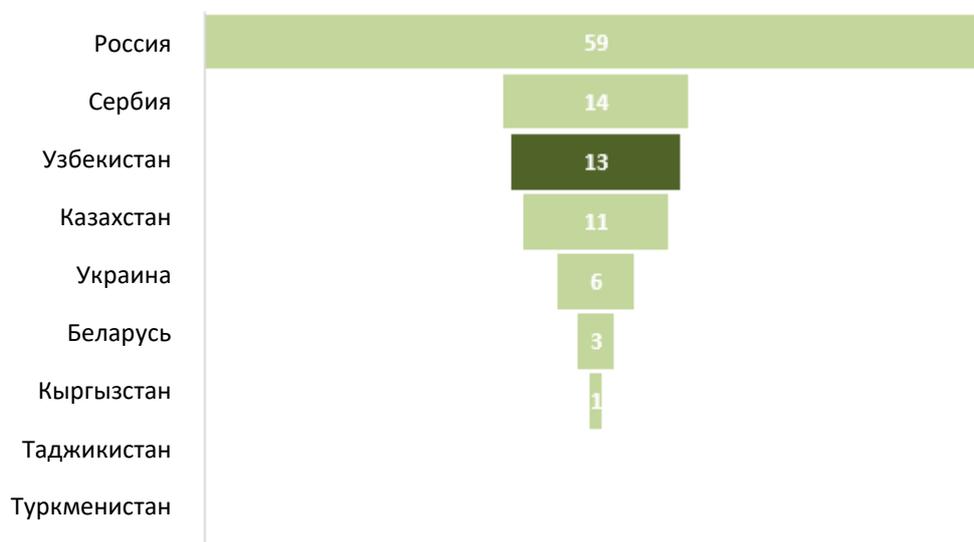


Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

В Узбекистане среди проектов с ПИИ в фармацевтической отрасли больше всего проектов из Индии (3), далее следует множество других стран - Египет, Италия, Нидерланды, Латвия, Россия, Бангладеш, Китай и Великобритания (по 1 проекту). В отличие от мировых тенденций большинство проектов с ПИИ в Узбекистане являются новыми проектами.

Среди сопоставимых стран Узбекистан занимает высокое место по количеству новых проектов с ПИИ (Рис. 39).

Рисунок 39. Количество проектов с ПИИ в фармацевтике в сопоставимых странах



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

ii) Быстрая оценка отрасли

В какой степени:	Балл/Весовой коэффициент	Подтверждение
1. Целесообразность, желательность: Принесут ли дополнительные ПИИ в фармацевтическую отрасль ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	4(0,5) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Новые проекты окажут положительное воздействие как на внутреннюю цепочку добавленной стоимости в секторе, так и на интеграцию страны в глобальные цепочки добавленной стоимости. Более высокую стоимость имеют проекты с ПИИ в области производства инновационных (оригинальных брендов) лекарственных препаратов и биотехнологий, а не непатентованных лекарственных препаратов, где Узбекистан уже имеет налаженную базу производства/импорта. Вместе с тем, сильное присутствие ПИИ может повлечь за собой консолидацию рынка, что приведет к потере некоторыми отечественными производителями своих конкурентных преимуществ и доли рынка. Вероятно, ПИИ в фармацевтическую отрасль будут способствовать внедрению более передовых производственных технологий, включая внедрение технологий Индустрии 4.0, оказывающих положительное воздействие на внутренние цепочки добавленной стоимости.
Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Фармацевтический сектор не характеризуется высокой трудоемкостью, однако с внедрением передовых технологий в этом секторе потребуются хорошо обученная и квалифицированная рабочая сила с доходами, превышающими средние показатели других секторов. Фармацевтический сектор является отраслью, в которой трудятся высококвалифицированные специалисты; рабочие места как правило гарантируют высокую занятость и доход, особенно в отдельных областях (например, в сфере регулирования использования лекарственных средств, фармаконадзора и клинических исследований, НИОКР, обеспечения качества, биостатистики и программирования с помощью SAS). Таким образом, в регионах могут быть созданы только простые производственные линии. Деятельность, ориентированная на предоставление услуг и НИОКР, будет требовать привлечения талантливых специалистов, которых обычно можно найти в крупных университетских городах.
Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> Учитывая текущий высокий уровень импорта в этом секторе (84% стоимостной доли рынка приходится на импортные фармацевтические препараты, лидером которого является Индия), в стране существует значительный потенциал для импортозамещения.⁸⁴ Региональные рынки в соседних странах демонстрируют такие же высокие показатели импорта фармацевтической продукции; ПИИ в этом секторе могут привести к увеличению экспорта из Узбекистана.
Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Благодаря созданию в регионах нескольких свободных экономических зон, специализирующихся на производстве фармацевтической продукции, появляются инвестиционные стимулы для новых перспективных проектов с ПИИ, которые будут способствовать созданию новых рабочих мест и предоставлению поставщикам возможностей для развития местного бизнеса. ПИИ в производственную сферу за пределами традиционных крупных городских центров позволят использовать разницу в стоимости рабочей силы и в то же время повысить благосостояние региона Узбекистана.
Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику? Расширят ли новые инвесторы возможности	4(0,5) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> В фармацевтическом секторе нет существенных возможностей для поставщиков, учитывая его структуру затрат (высокая доля материальных ресурсов (активных фармацевтических ингредиентов),

⁸⁴ Краткий анализ рынка фармацевтического сектора и регуляторных проблем, препятствующих развитию сектора и инвестициям, IFC, сентябрь 2021 г.

поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг иностранным инвесторам?		<p>которые в основном производятся за пределами страны и подлежат импорту).</p> <ul style="list-style-type: none"> При условии наличия достаточного количества талантливых специалистов в университетах/исследовательских институтах существует потенциал для налаживания связей сектора с академическими кругами. Кроме того, ПИИ могут оказывать положительное воздействие на каналы распределения за счет строгого соблюдения передовой практики производства и распределения.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	17,0	
2. Практическая осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в фармацевтическую отрасль интерес для иностранных инвесторов?		
<ul style="list-style-type: none"> Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным? 		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ?	2 (1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Фармацевтический рынок Узбекистана является одним из самых быстрорастущих среди рынков стран региона СНГ (GACR 5% в 2017-2020 гг. и 34% в 2020-21 гг., что обусловлено закупками препаратов для лечения COVID-19). В связи с реализацией нескольких государственных программ по закупке лекарств, а также программы обязательного государственного медицинского страхования (к 2025 году планируется охватить 90% населения) ожидается дальнейший рост рынка. Для рынка характерно высокое использование непатентованных препаратов (94% рынка), в то время как использование инновационных препаратов весьма ограничено (ср. 56% доли рынка непатентованных препаратов / 44% оригинальных препаратов в России). Сложившаяся структура рынка не благоприятствует выходу на него транснациональных корпораций; большая часть импорта поступает из Индии (около 428 производителей, почти 1/3 доли рынка).⁸⁵ Фармацевтический рынок, согласно анатомо-терапевтическо-химической (АТХ) классификации, характеризуется неразвитой структурой, что, в свою очередь, создает возможности для развития рыночного бизнеса в будущем. Правительство приступило к реализации широкомасштабной программы приватизации, в том числе приватизации компаний в сфере здравоохранения и фармацевтики.⁸⁶ При этом в список на приватизацию были включены только две компании сектора (Ташкентский кислородный завод и "Узмедимпекс"). Всего в фармацевтическом секторе в рамках стратегии ГЧП было определено 13 инвестиционных проектов ГЧП.⁸⁷ Узбекистан имеет сравнительно большой опыт в области ПИИ в фармацевтическом секторе: он занимает первое место среди стран Центральной Азии по объему ПИИ и привлекает ПИИ в новые производственные проекты, несмотря на более распространенную в мире тенденцию к слияниям и поглощениям.⁸⁸
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> В то время как активные фармацевтические субстанции (АФС) в основном синтезируются, ферментируются, выделяются или изолируются в странах с низким уровнем затрат и большими объемами производства (на Индию и Китай приходится более 60% мирового производства АФС),⁸⁹ готовые лекарственные препараты обычно производятся в регионе, расположенном ближе к конечному рынку сбыта. Помимо АФС и эксципиентов, необходимых для производства и распространения лекарственных препаратов, требуется упаковка, которая часто производится также и за пределами конечного рынка. США и мировой рынок (и, в частности, быстрорастущие рынки стран с развивающейся экономикой, таких как Бразилия, Китай и Индия), способствуют постепенной миграции производственной и исследовательской деятельности на эти развивающиеся рынки. В период 2015-2020 годов рынки Бразилии, Китая и Индии выросли на 11,3%, 4,8% и 10,0% соответственно в сравнении со

⁸⁵ Там же.⁸⁶ Постановление Президента № 4300 и Постановление Правительства № 358⁸⁷ Постановление Президента № 4290⁸⁸ На основе данных базы данных **fDi Market**⁸⁹ Активные фармацевтические субстанции - Отчет о мировом рынке - Выпуск 2019

		<p>средним показателем роста рынка в 5,0% для 5 крупнейших рынков Европейского союза и 4,9% для рынка США.⁹⁰</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Фармацевтическая промышленность характеризуется высокой географической концентрацией: во всем мире ее доля в ВВП составляет не менее 5% только в 4% стран. Таким образом, возможности участия стран в фармацевтических глобальных цепочках добавленной стоимости невелики из-за низкого уровня существующих внутренних производственных мощностей.⁹¹
<p>Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование и т.д.)?</p>	<p>3(0,8) / 2,4</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Цепочка добавленной стоимости в секторе зависит от сырья химической промышленности, однако активные фармацевтические субстанции (АФС) в основном производятся за пределами страны. Производство некоторых синтезированных АФС на местном уровне возможно, но пока не налажено. ● Географическое положение страны позволяет обслуживать более широкий региональный рынок. ● Не так давно правительство приняло новые меры поддержки для производителей фармацевтического сектора,⁹² создав дополнительные стимулы для инвестиций.
<p>Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой?</p>	<p>4(0,8) / 3,2</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Существует несколько свободных экономических зон, специализирующихся на производстве фармацевтической продукции (в Нукусском, Зааминском, Касансайском, Сырдарьинском, Байсунском, Бостанлыкском, Андижанском и Паркентском районах). ● Инвестиционные проекты, реализуемые в этих зонах, освобождаются от уплаты земельного налога, налога на прибыль, налога на имущество предприятий, налога на модернизацию и сбора на развитие социальной инфраструктуры, единого налога для микрофирм и малых предприятий, а также от обязательных отчислений в целевые государственные фонды на различные периоды.⁹³ ● В стадии разработки находится дополнительная инфраструктура фармацевтического сектора (Фармацевтический кластер "Tashkent Pharma Park") с ожидаемым целевым показателем в 50-60 га развитой кластерной инфраструктуры.⁹⁴
<p>Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами?</p>	<p>2(1) / 2,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Несмотря на то, что в стране существует несколько высших учебных заведений, проводящих обучение в фармацевтической сфере, среди производителей частного сектора распространено мнение, что в стране не хватает высококвалифицированных специалистов. ● Недостаточное использование современных производственных технологий и оборудования затрудняет не только развитие фармацевтических предприятий и объемов производства, но и препятствует развитию кадрового потенциала сектора. ● В Узбекистане не осуществляются некоторые нишевые операции сектора (например, контрактные исследовательские организации), характерные для цепочки добавленной стоимости фармацевтического сектора, отчасти из-за отсутствия необходимых навыков.
<p>Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные)?</p>	<p>2(1) / 2,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Правительство учредило специализированное агентство по развитию сектора (Агентство по развитию фармацевтической отрасли),⁹⁵ которое также отвечает за развитие определенной ключевой инфраструктуры сектора (например, "Tashkent Pharma Park"). ● Согласно отчетам об оценке сектора, в Узбекистане плохо реализована и применяется система защиты интеллектуальной собственности, отсутствует прозрачность регулирования и применяются слишком сложные процедуры лицензирования. Компании отмечают большой пробел в реализации нормативно-правовых актов, поскольку многие из них не применяются должным образом или применяются с нарушением установленных сроков.

⁹⁰ Европейская федерация фармацевтической промышленности и ассоциаций (2021 г.) *Фармацевтическая промышленность в цифрах, основные данные 2021 года*

⁹¹ Доклад о мировых инвестициях 2020 г., ЮНКТАД

⁹² Указ Президента "О дополнительных мерах по ускоренному развитию фармацевтической отрасли республики в 2022-2026 годах"

⁹³ <https://kun.uz/en/news/2019/06/12/free-economic-zone-for-production-of-medicines-established-in-andijan>

⁹⁴ <https://uzpharmagency.uz/en/menu/tashkent-pharma-park>

⁹⁵ <https://uzpharmagency.uz/en/menu/ob-agentstve>

		<ul style="list-style-type: none"> ● Неограниченный импорт некоторых категорий лекарственных препаратов и неэффективная практика распределения подрывают нормативно-правовую базу и приводят к появлению большого числа участников рынка (в Узбекистане зарегистрировано > 1000 производителей лекарств, из которых < 100 являются местными производителями). ● Вышеперечисленные недостатки регулирования в сочетании со сложившейся структурой рынка и ограниченными обязательными государственными закупками снижают мотивацию для ПИИ.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	13,6	
<p>Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная</p>		

9.2.9. Программное обеспечение и ИТ-услуги

Этот сектор включает компании, работающие в сфере программного обеспечения и услуг в области информационных технологий (ИТ), включая разработчиков программного обеспечения, тех, кто занимается продажами и маркетингом программного обеспечения или ИТ, или бизнес-услугами в области ИТ.

і) Эффективность ПИИ в отрасли

В сферу программного обеспечения и ИТ-услуг был привлечен значительный объем глобальных ПИИ, которые там и остались, поэтому неудивительно, что эта сфера оказалась весьма устойчивой в условиях пандемии COVID-19. За последнее десятилетие в мире было реализовано около 25 000 проектов ПИИ в сфере программного обеспечения и ИТ-услуг.⁹⁶ За последнее десятилетие США стали мировым лидером по привлечению проектов ПИИ в сфере программного обеспечения и ИТ-услуг, а также по созданию рабочих мест, при этом Великобритания заняла второе место по количеству проектов ПИИ, а Индия - второе место по количеству созданных рабочих мест (Рис. 40).

Рисунок 40. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере программного обеспечения и ИТ-услуг по регионам (количество проектов)

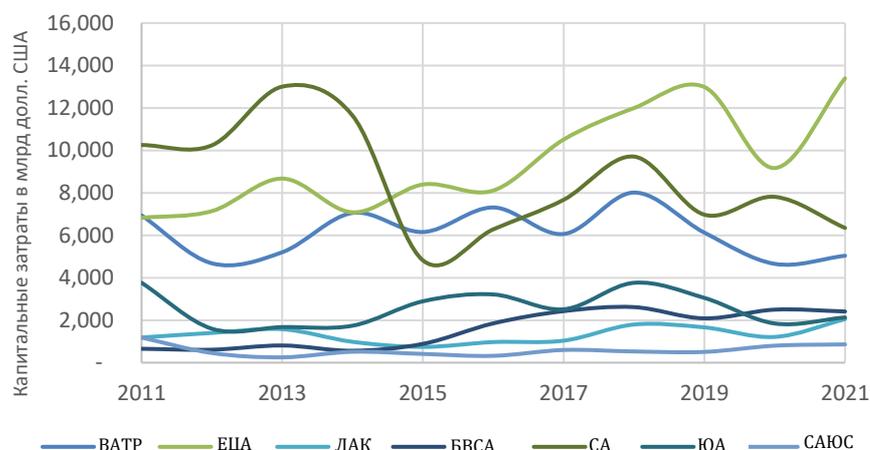


Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения).

Примечание: Регионы мира соответствуют классификации Всемирного банка. Сокращения следующие: Восточная Азия и Тихоокеанский регион (ВАРП), Европа и Центральная Азия (ЕЦА), Латинская Америка и Карибский бассейн (ЛАК), Ближний Восток и Северная Африка (БВСА), Северная Америка (СА), Южная Азия (ЮА), страны Африки к югу от Сахары (САЮС).

⁹⁶ Источник: база данных fDi Markets. К включенным в данные подсекторам сектора программного обеспечения и ИТ относятся: все прочие информационные услуги; услуги по управлению компьютерным оборудованием; услуги по разработке компьютерных систем; услуги по пользовательскому программированию; публикации, вещание и поиск в Интернете; прочее (программное обеспечение и ИТ-услуги); прочие услуги, связанные с компьютерами; издатели программного обеспечения, за исключением видеоигр.

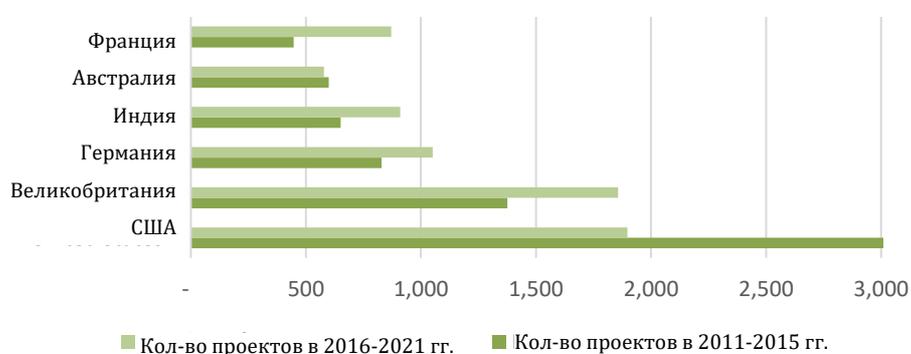
Рисунок 41. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере программного обеспечения и ИТ-услуг по регионам (капитальные затраты)



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения).

Примечание: Регионы мира соответствуют классификации Всемирного банка. Сокращения следующие: Восточная Азия и Тихоокеанский регион (ВАРП), Европа и Центральная Азия (ЕЦА), Латинская Америка и Карибский бассейн (ЛАК), Ближний Восток и Северная Африка (БВСА), Северная Америка (СА), Южная Азия (ЮА), страны Африки к югу от Сахары (САЮС).

Рисунок 42. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере программного обеспечения и ИТ, по количеству проектов



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Рисунок 43. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере программного обеспечения и ИТ, по количеству рабочих мест



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

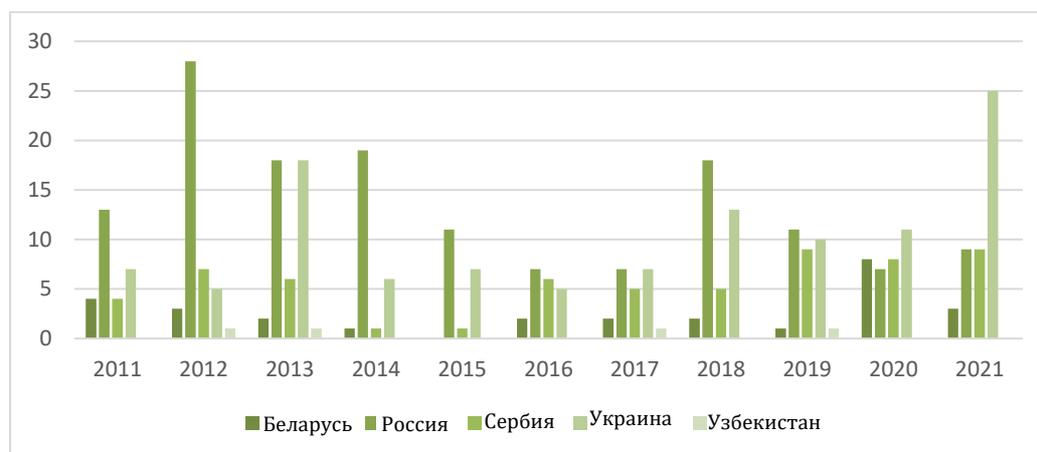
Говоря о близлежащем регионе, за последнее десятилетие в Узбекистане было объявлено о реализации 4 проектов ПИИ в сфере программного обеспечения и ИТ-услуг - больше, чем во многих соседних странах, но гораздо меньше, чем в Казахстане (Рис. 44). К другим странам, выбранным для сравнения, относятся Россия, Украина, Беларусь и Сербия, в которых за последние 10 лет было объявлено значительно больше проектов ПИИ в этом секторе.

Рисунок 44. Объявления о запуске проектов в сфере программного обеспечения и ИТ-услуг, Узбекистан в сравнении с сопоставимыми странами региона



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Рисунок 45. Объявления о запуске проектов в сфере программного обеспечения и ИТ-услуг, Узбекистан в сравнении с отдельными сопоставимыми странами



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

ii) Быстрая оценка отрасли

В какой степени:	Балл/ Весовой коэффициент	Подтверждение
1. Целесообразность, желательность: Принесут ли дополнительные ПИИ в сектор программного обеспечения и ИТ-услуг ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	5(0,5) / 2,5	<ul style="list-style-type: none"> В связи с ограниченным присутствием иностранных компаний в секторе и развитием программного обеспечения и ИТ-услуг в сложившихся кластерах появление дополнительных компаний было бы полезно для сектора в целом.
Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах?	2,5(1) / 2,5	<ul style="list-style-type: none"> Новым инвесторам потребуется квалифицированная рабочая сила, однако в интервью с ними постоянно говорилось о нехватке квалифицированных специалистов. В настоящее время вряд ли существует достаточное количество квалифицированной рабочей силы для найма достаточного количества новых сотрудников на эти рабочие места, кроме того, маловероятно, что такие рабочие места будут созданы в регионах или за пределами сложившихся городских центров.
Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> Непосредственное воздействие на доходы от экспорта или импорта для этого сектора неизвестно; маловероятно, что оно будет значительным.
Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?	1(1) / 1,0	<ul style="list-style-type: none"> Маловероятно, что новые ПИИ в этом секторе будут привлекаться в негородские регионы или что они будут способствовать повышению экономического благосостояния этих регионов.
Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику? Расширят ли новые инвесторы возможности поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг иностранным инвесторам?	5(0,5) / 2,5	<ul style="list-style-type: none"> Привлечение ПИИ в этот сектор может внести положительный вклад в развитие местных компаний. Вполне возможно, что они могут поставлять определенные товары или услуги компаниям, предоставляющим ПИИ (офисные материалы и поставки, офисные помещения и т.д.), а также имеется значительный потенциал для обмена навыками в рамках местной экономики.

ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	11,5	
2. Осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в сектор программного обеспечения и ИТ-услуг интерес для иностранных инвесторов?		
<ul style="list-style-type: none"> Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным? 		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ ?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Предыдущий опыт привлечения ПИИ в этот сектор ограничен. Данные по расходам на программное обеспечение и ИТ для Узбекистана отсутствуют. Имеются данные по Казахстану, Украине и России (из перечня сопоставимых стран), где в последние годы наблюдается рост спроса.⁹⁷
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> Ожидается, что мировой рынок ИТ-услуг в период с 2018 по 2026 год продемонстрирует высокие среднегодовые темпы роста (CAGR) в размере 10,36 %.⁹⁸ Кризис, вызванный пандемией COVID-19, не повлиял и, как ожидается, не повлияет на привлекательность рынка.
<ul style="list-style-type: none"> Предлагает ли Узбекистан конкурентоспособные условия поставок для инвесторов в этом секторе? 		
Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование, офисные помещения и т.д.)?	1(0,8) / 0,8	<ul style="list-style-type: none"> В Узбекистане ограниченный охват широкополосной связи⁹⁹, сравнительно низкая скорость интернета¹⁰⁰, высокая стоимость широкополосной связи¹⁰¹, а консультации с представителями частного сектора выявили проблемы с доступностью интернета за пределами крупных городов и ограниченные возможности быстрого расширения доступа. В ходе консультаций с представителями частного сектора также было выявлено ограниченное наличие высококвалифицированной рабочей силы.
Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой ?	2(0,8) / 1,6	<ul style="list-style-type: none"> Как отмечалось выше, в Узбекистане ограниченный охват широкополосной связи, сравнительно низкая скорость интернета, высокая стоимость широкополосной связи, а консультации с представителями частного сектора выявили проблемы с доступностью интернета за пределами крупных городов и ограниченные возможности быстрого расширения доступа.
Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами?	1(1) / 1,0	<ul style="list-style-type: none"> В ходе консультаций с представителями частного сектора было выявлено ограниченное наличие высококвалифицированной рабочей силы.
Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные) ?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> В ходе консультаций с представителями частного сектора было выявлено присутствие государственных предприятий, особенно в сфере предоставления услуг широкополосной связи и широкополосного доступа, что привело к недобросовестной конкуренции с частными компаниями. Кроме того, в ходе консультаций с частным сектором выяснилось, что политика в отношении налогов часто меняется, что свидетельствует о некоторой непредсказуемости регулирования, а также о значительных административных требованиях к подаче налоговых деклараций, что может создавать препятствия для многих секторов.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	12,4	
Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная		

⁹⁷ Данные Международной корпорации данных (IDC), загруженные из базы данных "Economist Intelligence Unit".

⁹⁸ Источник: Компания "Мордор Интеллидженс". <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/it-services-market>

⁹⁹ Страновая диагностика частного сектора Узбекистана, проведенная IFC.

¹⁰⁰ Занимает 116 место в мире по состоянию на март 2022 года. <https://www.speedtest.net/global-index/uzbekistan>

¹⁰¹ Узбекистан отстает от большинства других азиатских стран, включенных в Индекс инклюзивного интернета, и от всех стран Центральной Азии. Он получил особенно низкие оценки по доступности. <https://theinclusiveinternet.eiu.com/explore/countries/UZ/performance/indicators/>

Таблица 14. Имеющиеся данные сопоставимых стран по общим расходам в сфере ИТ на пакетное программное обеспечение, оборудование и ИТ-услуги (млн долл. США)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Казахстан	1511	1301	1534	1806	2038	2397	2540	2368	2437	2517	2505	2513
Россия	18213,6	18518	22088	24435	25420	24857	27179	27940	29131	30375	32057	33169
Украина	1445	1818	2097	2481	2597	2786	3084	3189	3353	3536	3762	3926

Источник: Данные Международной корпорации данных (IDC) из базы данных EIU

Примечание: Общие расходы в сфере ИТ на пакетное программное обеспечение, оборудование и ИТ-услуги. Оценки выделены синим цветом. Прогнозы показаны в ячейках, закрашенных синим цветом.

Таблица 15. Имеющиеся данные сопоставимых стран по продажам пакетного программного обеспечения (долл. США)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Казахстан	119,92	83,444	98,445	112,5	124,35	125,14	138,4	151,9	169,4	188,1	207,6	230,2
Россия	2851	2743,9	3335,1	3448,3	3594	2890,3	2702	2839	3082	3367	3383	3688
Украина	168,5	203,38	228,45	253,98	332,6	334,94	359,08	389,3	424,4	462,9	499,8	544,8

Источник: Данные Международной корпорации данных (IDC) из базы данных EIU

Примечание: Оценки выделены синим цветом. Прогнозы показаны в ячейках, закрашенных синим цветом.

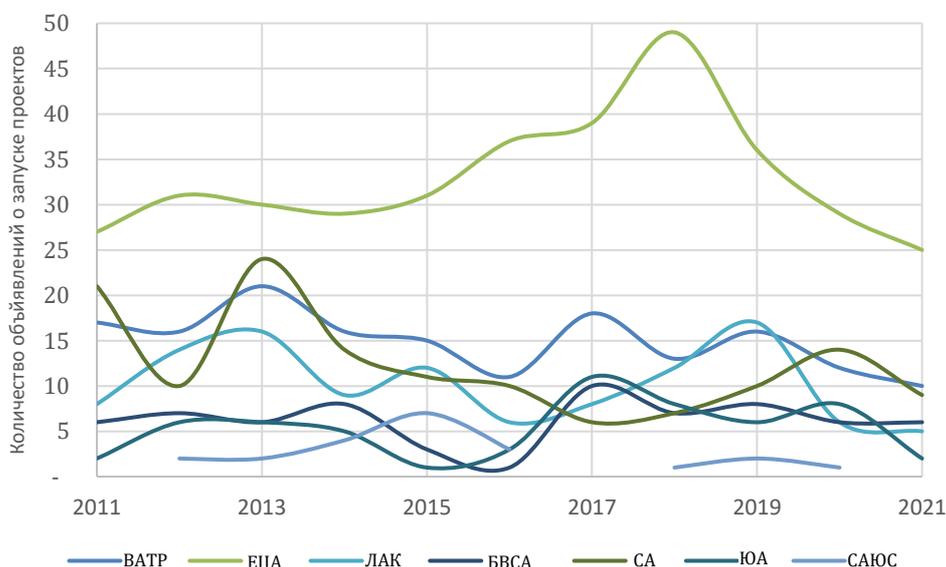
9.2.10. Электрическое и электронное оборудование

Отрасль производства электрического и электронного оборудования (E&E) в широком смысле определяется как отрасль, производящая электрические детали и компоненты, электронное оборудование и бытовую электронику. Она охватывает широкий ассортимент продукции, например, чистые монтажные платы, мобильные телефоны, внутренние компоненты интегральных схем, персональные компьютеры, холодильники, полупроводники, телевизоры, пластины, провода и кабели и прочее. Следовательно, она характеризуется широким спектром производственных сложностей, которые помогают интегрироваться в высокоуровневые глобально-распределительные цепочки добавленной стоимости отраслей производства электрического и электронного оборудования.

і) Эффективность ПИИ в отрасли

Во всем мире (Рис. 46) в секторе производства электрического и электронного оборудования наблюдаются колеблющиеся, но относительно стабильные потоки ПИИ. Поскольку в настоящее время страны региона ЕЦА и ВАРП получают наибольший объем ПИИ, другие регионы также извлекают выгоду из широкого спектра потенциальных уровней производства. После выявления в результате пандемии COVID-19 слабых мест и хрупкости цепочки добавленной стоимости электрического и электронного оборудования стали привлекаться новые инвестиции в укрепление и повышение общей устойчивости к глобальным потрясениям. Об этом можно судить по росту инвестиций в этот сектор в странах регионов ВАРП и ЕЦА, где наращивание мощностей и диверсификация производства набирают обороты.

Рисунок 46. Объявления о запуске новых проектов ПИИ в сфере производства электронного и электрического оборудования по регионам (капитальные затраты)



Источник: база данных **fDi Markets**, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Согласно базе данных **fDi Markets** (см. Табл. 16) за последнее десятилетие Узбекистан привлек три проекта ПИИ в этот сектор. Тем не менее, учитывая прошлый потенциал и инвестиции, сделанные до анализируемого периода, Узбекистан располагает рядом особых продуктов, которые, похоже, имеют сильное ценностное предложение на мировом рынке: согласно

последнему анализу Всемирного банка,¹⁰² трансформаторы и электронные распределительные устройства имеют значительное преимущество по сравнению с региональными и глобальными конкурентами. Этому способствует доступность на местном уровне такого важного сырья, как медь, которая в достаточном количестве имеется внутри страны.¹⁰³

Таблица 16. Количество проектов ПИИ в сфере производства электрического и электронного оборудования

	Кол-во новых проектов	Кол-во расширений	Общее количество проектов с ПИИ	Кап. затраты (млн долл. США)	Рабочие места
По всему миру	616	276	892	22 312	196 047
Азиатско-тихоокеанский регион	186	39	225	10 007	78 009
Узбекистан	3	0	3	108	642

Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы (за исключением проектов совместного размещения)

Более того, некоторые из поставщиков электронных компонентов, например, кабелей, уже успешно интегрировались в глобальную цепочку добавленной стоимости благодаря поставкам производителям оригинальных комплектующих для автомобильной промышленности в Узбекистане. Это говорит о том, что в Узбекистане можно производить достаточное количество продукции надлежащего качества, что делает дальнейшее увеличение добавленной стоимости весьма реалистичным.

Располагая такими базовыми элементами, Узбекистан может повысить уровень добавленной стоимости и при целенаправленном развитии привлечь инвесторов в менее сложное производство электронного оборудования с возможностью повышения уровня сложности с течением времени.

ii) Быстрая оценка отрасли

В какой степени:	Балл/ Весовой коэффициент	Подтверждение
1. Целесообразность, желательность: Принесут ли дополнительные ПИИ в сектор электротехники и электроники ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	4(0,5) / 2	<ul style="list-style-type: none"> Отрасль находится в процессе перехода к производственным процессам Индустрии 4.0. В зависимости от конечного продукта инвестор, безусловно, будет стремиться к созданию современных производств, что потребует соответствующей корректировки в отношении поставщиков и услуг. В Узбекистане существует внушительная база производителей электронных компонентов и электроники, но большинство из них находится на нижнем уровне. Для повышения уровня развития поставщиков требуются значительные инвестиции.

¹⁰² Группа Всемирного банка: Оценка конкурентоспособности и потенциальной привлекательности промышленной/производственной продукции Узбекистана с точки зрения иностранных инвестиций на основе данных за 2017/18-2020 годы (внутренняя записка), 2021 год

¹⁰³ Обратная связь от отраслевых фокус-групп

<p>Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах?</p>	<p>4(1) / 4,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● В секторе представлен широкий ассортимент продукции, различающейся по уровню трудоемкости. Сложившаяся структура сектора ориентирована на более трудоемкое производство кабелей для использования в других, более сложных изделиях. ● Ожидается, что с увеличением добавленной стоимости инвесторы будут создавать рабочие места для специалистов более высокой квалификации. Это зависит от рынка и экспортного потенциала региона. ● Как правило, производство электроники и электронного оборудования зависит от наличия надежной энергетической и логистической инфраструктуры. Обычно предприятия располагаются вблизи городских центров, где ожидается более высокий уровень образования. Если исходить из среднего уровня сложности производства, то новые инвестиции не окажут прямого воздействия на регионы.
<p>Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта?</p>	<p>3(1) / 3,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Широкий портфель сектора создает различные уровни экспортного потенциала. В то время как поставщики для производителей оригинального оборудования, как правило, производят продукцию для своего основного партнера, другие компании, например, производители кабелей и проводов, вносят большой вклад в оборот за счет экспорта. ● Производство электронного оборудования способствует формированию глобальных цепочек добавленной стоимости. В зависимости от уровня производства, разнообразие производственных ресурсов может стать очень высоким, что приведет к снижению вероятности импортозамещения. Текущий уровень сложности производства электронного оборудования в Узбекистане еще не достиг того уровня, когда требуется большое количество производственных ресурсов. Наряду с медью, которой в стране предостаточно, одним из основных видов сырья является алюминий. Отсутствие процесса обработки алюминия способствует любой замене.
<p>Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?</p>	<p>5(1) / 5,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Производство электронного оборудования в Узбекистане еще не развито до макроэкономически значимого уровня. В настоящее время многие потребности в электронике могут быть удовлетворены за счет импорта. Существенное воздействие посредством создания рабочих мест и благодаря доступности продукции не зависит напрямую от текущей ситуации и прогнозов. ● Электронное оборудование, отличающееся более низкой сложностью производства, тем не менее, способно увеличить экономическое воздействие, поскольку оно обеспечивает относительную высокую масштабируемость при низкой сложности производства производственных ресурсов и продукции. ● В частности, для массового производства электронного оборудования низкой сложности, например, кабелей или распределительных щитов, требуются специалисты более низкой квалификации. Следовательно, можно ожидать положительного воздействия на занятость после привлечения инвестиций.
<p>Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику? Расширят ли новые инвесторы возможности поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг иностранным инвесторам?</p>	<p>4(0,5) / 2,0</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Сектор электроники в целом характеризуется высокой степенью глобализации, предлагая множество точек входа в цепочку добавленной стоимости. При сложившемся уровне качества и количества поставщиков Узбекистан лишь частично обладает возможностями, необходимыми для обслуживания глобальной цепочки добавленной стоимости продукцией, выходящей за рамки основных производственных ресурсов, таких как кабели. Таким образом, инвестор может увеличить количество возможностей и создать необходимый уровень спроса для укрепления потенциала, улучшения качества и увеличения количества отечественных компаний. ● Производство электронного оборудования требует проведения большого количества НИОКР, особенно в области бытовой электроники. В Узбекистане перспективы быстрого наращивания потенциала и возможностей в сфере НИОКР ограничены низким уровнем сложности сектора.
<p>ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ</p>	<p>15,0</p>	
<p>2. Осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в сектор электротехники и электроники интерес для иностранных инвесторов?</p>		

<ul style="list-style-type: none"> Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным? 		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ ?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> В настоящее время Узбекистан не является привлекательным рынком для бытовой электроники, поскольку соотношение его размеров и уровня доходов не создает необходимых факторов, стимулирующих внутреннее производство. С другой стороны, производство электронного оборудования уже налажено и имеет группу постоянных покупателей, таких как производители комплектующих для автомобилей, а также устойчивые экспортные рынки. Рынок конкретного электронного оборудования, такого как трансформаторы и распределительные щиты, имеет большое преимущество в стоимости по сравнению с международными конкурентами. Несмотря на относительно небольшой объем инвестиций в этот сектор со стороны иностранных инвесторов, глобальный и региональный приток ПИИ может способствовать размещению в Узбекистане производств нижнего уровня, нуждающихся в основном сырье, таком как медь.
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	5(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Тенденции спроса, предложения и цен на основных мировых рынках и их актуальность для Узбекистана (можно ли экспортировать товары/услуги на мировые рынки?). Рост рынка, доступ на рынок, уровень конкуренции Мировая тенденция в области ПИИ показывает глобальный рост инвестиций в производство электронного оборудования в целом. В частности, значительный рост наблюдается в странах регионов ЕЦА и ВАТР. Это свидетельствует о высоком уровне спроса на электронику и электронное оборудование.
<ul style="list-style-type: none"> Предлагает ли Узбекистан конкурентоспособные условия поставок для инвесторов в этом секторе? 		
Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование и т.д.)?	5(0,8) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Судя по всему, Узбекистан отличается сильной конкурентоспособностью в плане наличия и качества основных производственных ресурсов (факторы выбора площадки для конкретного сектора) и подходящего сырья, критически важного для данного сектора, близости к ключевым рынкам, доступа к финансированию и т.д.
Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой ?	3(0,8) / 2,4	<ul style="list-style-type: none"> Узбекистан имеет развитую инфраструктуру для транспортировки массовых грузов и хорошее сообщение с основными центрами спроса в регионе - Россией, Китаем и Турцией. В сфере энерго- и газоснабжения существуют определенные проблемы с качеством обслуживания, которые, в отдельных случаях, приводят к убыткам из-за незапланированных остановок производства.
Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами ?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Для производства электронного оборудования низкой сложности не требуется высококвалифицированная рабочая сила. В Узбекистане эта категория специалистов имеется в избытке, что объясняется лишь медленно растущим общим уровнем образования.
Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные)?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Вызванные структурными факторами искажения рынка, такие как преобладание государственных или связанных с государством компаний во многих секторах, в частности, в добывающей промышленности, и частые произвольные изменения в нормативно-правовых актах влияют на долгосрочное планирование и повседневную деятельность многих секторов. Представители сектора сообщают о налогообложении, высоких железнодорожных тарифах и неравном отношении к иностранным компаниям.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	20,4	
Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная		

Приложение 9.3 **Error! Reference source not found.** содержит дополнительный подробный анализ и оценки финансовой целесообразности соответствующей производственной продукции в сфере производства электрического и электронного оборудования.

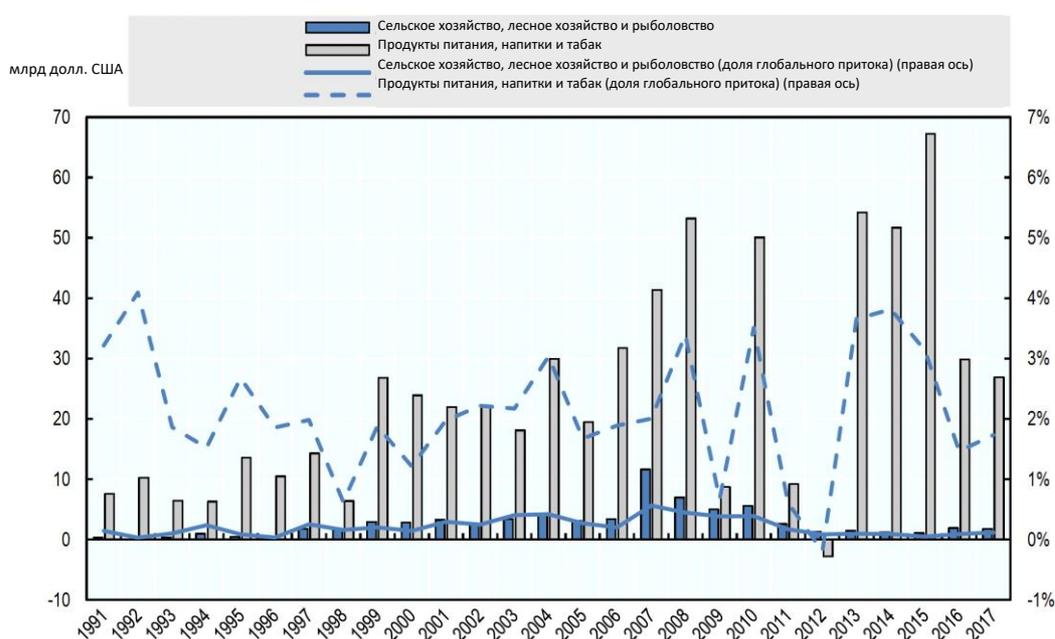
9.2.11. Сельское хозяйство

В сельскохозяйственный сектор входят компании, занимающиеся выращиванием растений и разведением скота; в него не входят компании, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию в продукты питания (сектор пищевой промышленности). Для целей анализа сектора были рассмотрены, в частности, два подсектора - шелководство (шелковая отрасль) и садоводство (фрукты, овощи и декоративные растения).

і) Эффективность ПИИ в отрасли

ПИИ в сельскохозяйственный и продовольственный секторы по-прежнему остаются незначительными по сравнению с другими отраслями. В 2007 году на фоне кризиса цен на продовольствие глобальный приток ПИИ в основное сельскохозяйственное производство вырос до пика в 11,6 млрд долларов США (или 0,6% от общего притока ПИИ), но резко замедлился в период после мирового экономического кризиса (Рис. 47). В целом, приток ПИИ в пищевую промышленность был значительно выше, чем в основное сельскохозяйственное производство, и составил 53 миллиарда долларов США в 2008 году. После резкого сокращения объема ПИИ и значительных колебаний, ПИИ в пищевую промышленность вернулись на докризисный уровень, составив в 2014 году 3,8% от глобального притока. Для сравнения, на основное сельскохозяйственное производство с начала 1990-х годов постоянно приходилось менее 0,6% глобального притока ПИИ.¹⁰⁴

Рисунок 47. Глобальный приток ПИИ в сельскохозяйственный и продовольственный секторы



Источник: база данных продовольственной и сельскохозяйственной статистики (расчеты на основе данных по ПИИ в млрд долларов США, цены 2010 года)

¹⁰⁴ Пунтаки, Дж. (2020), "Прямые иностранные инвестиции и торговля в агропродовольственных глобальных цепочках добавленной стоимости", документы ОЭСР по продовольствию, сельскому хозяйству и рыболовству, № 142, издательство ОЭСР, Париж.

Во всех странах большая доля инвестиций в сельскохозяйственный сектор приходится на местных инвесторов, поскольку они, как правило, располагают более широкими возможностями для доступа к земле, взаимодействия с местными фермерами, понимания местного климата, предпочтений потребителей и т.д. Иностранные инвесторы зачастую опасаются вкладывать средства в сектора, в которых правительство может установить контроль над ценами или ограничения на экспорт, как это часто бывает в случае с сельскохозяйственным сектором.¹⁰⁵

Большая часть проектов ПИИ в сельскохозяйственном секторе приходится на развитые страны (Рис. 48), однако существует явное неравенство в распределении капитальных затрат: на США приходится большая часть притока ПИИ (Рис. 49).

Рисунок 48. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере сельского хозяйства, по количеству проектов



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы

Рисунок 49. Страны-лидеры по степени привлекательности для ПИИ в сфере сельского хозяйства, по капитальным затратам



Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы

¹⁰⁵ Хоймессер, Х., Шмид, Э.: Тенденции в области прямых иностранных инвестиций в сельскохозяйственный сектор развивающихся стран: Обзор, Вена, 2012 г.

В региональном контексте большая часть ПИИ в сельскохозяйственном секторе направляется в Россию (69 проектов), затем следуют Казахстан и Узбекистан (по 12 проектов) (Табл. 17). Данных о ПИИ в шелководстве крайне мало - производство шелка во всех основных странах-производителях и экспортерах (Китай, Индия, Узбекистан, Таиланд, Бразилия, Вьетнам) является традиционной отраслью, находящейся в местной собственности, в которую иностранный капитал поступает не в виде инвестиций в новые проекты, а в виде технологий, ноу-хау или партнерства в рамках совместного предприятия. ПИИ более распространены в перерабатывающих отраслях текстильного сектора. Плодоовощеводство входит в тройку основных подсекторов, получающих наибольший объем ПИИ, наряду с животноводством, выращиванием зерновых и масличных культур.

Таблица 17. Количество проектов с ПИИ в сфере сельского хозяйства, по подсекторам

	РОС	КАЗ	УЗБ	СРБ	БЛГР	КГЗ	ТДЖК	ТРКМ
Животноводство	18	3	3	1	2	0	0	0
Сельхоз культуры	11	2	2	1	0	0	0	0
Рыболовство	1	0	0	0	0	0	0	0
Фрукты и овощи	18	3	3	7	0	0	0	0
Зерновые и масличные культуры	21	4	4	0	1	0	0	0
Итого	69	12	12	9	3	0	0	0

Источник: база данных fDi Markets, данные за 2011-2021 годы

ii) Быстрая оценка отрасли

В какой степени:	Балл/ Весовой коэффициент	Подтверждение
1. Целесообразность, желательность: Принесут ли дополнительные ПИИ в сельскохозяйственный сектор ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	2(0,5) / 1,0	<ul style="list-style-type: none"> Несмотря на то, что ПИИ в сфере сельского хозяйства могут улучшить показатели цепочки добавленной стоимости, они также могут отрицательно сказаться на сельскохозяйственном производстве домохозяйств и вытеснить внутренние инвестиции, особенно в подсекторе животноводства, где большая часть производства осуществляется на небольших дехканских фермах.
Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Сельское хозяйство характеризуется высокой трудоемкостью и создает большое количество рабочих мест, однако, как правило, речь идет о неквалифицированных специалистах или специалистах средней квалификации. У сектора есть потенциал для использования рабочей силы в регионах, расположенных за пределами традиционных городских поселений (почти половина населения живет в сельской местности).
Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> Существует потенциал для увеличения экспорта; однако экспорт сельскохозяйственной продукции подвержен значительным колебаниям рыночных цен и волатильности
Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> В связи с тем, что данный сектор экономики уже распространен в сельской местности, он не окажет существенного воздействия на экономическое развитие региона, если только он не будет предусматривать производство товаров с высокой добавленной стоимостью с использованием передовых методов сельскохозяйственного производства и высокотехнологичного интенсивного земледелия.

Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику? Расширят ли новые инвесторы возможности поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг прямым иностранным инвесторам?	2(0,5) / 1,0	<ul style="list-style-type: none"> Отечественные компании имеют ограниченные возможности для поставки своих товаров/услуг для проектов ПИИ в сфере сельского хозяйства; передовые сельскохозяйственные технологии необходимо импортировать; зачастую импортируются также семена, саженцы и породы скота. Существует определенная перспектива создания возможностей для поставщиков для местных строительных компаний или производителей удобрений, однако общее воздействие, скорее всего, будет незначительным. Исследования показывают, что влияние ПИИ на участие в агропродовольственных глобальных цепочках добавленной стоимости сильно зависит от стратегических мотивов, лежащих в основе инвестиционных решений на уровне компаний.¹⁰⁶
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	12,0	
2. Осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в сельскохозяйственный сектор интерес для иностранных инвесторов?		
<ul style="list-style-type: none"> Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным? 		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> На местном рынке открывается ряд возможностей для ведения бизнеса, поскольку объем импорта сельскохозяйственной продукции все еще превышает объем экспорта, однако дефицит торгового баланса не так велик, как в секторе пищевой промышленности. Кроме того, внутренняя местная производственная база значительно больше, чем для переработанных продуктов питания.¹⁰⁷ Региональные рынки, как правило, слишком малы и предоставляют мало возможностей для развития вторичных отраслей пищевой промышленности. Большинство продуктов сельскохозяйственного производства, выращенных в Узбекистане, имеют высокую долю добавленной стоимости в валовой продукции,¹⁰⁸ однако из-за недостаточных возможностей и мощностей для упаковки, хранения и транспортировки их экспорт часто ограничивается соседними странами региона, расположенными на небольшом расстоянии.
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Согласно прогнозам, глобальный спрос на сельскохозяйственную продукцию (включая непродовольственные товары) в предстоящее десятилетие будет расти на 1,2% в год, что значительно ниже темпов роста, наблюдавшихся в последнее десятилетие (2,2% в год). В основном это связано с ожидаемым замедлением роста спроса в Китае (0,8% в год по сравнению с 2,7% в год в течение последнего десятилетия) и других странах с развивающейся экономикой, а также снижением глобального спроса на биотопливо.¹⁰⁹
<ul style="list-style-type: none"> Предлагает ли Узбекистан конкурентоспособные условия поставок для инвесторов в этом секторе? 		
Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование и т.д.)?	1(0,8) / 0,8	<ul style="list-style-type: none"> Ограниченный и строго регулируемый доступ к земельным участкам является ключевым препятствием для инвестиций в сектор: выделение земли осуществляется на основе указания цели использования земли (на уровне выращиваемого на участке товара), а права на арендуемую землю слабо защищены.
Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой?	3(0,8) / 2,4	<ul style="list-style-type: none"> Для производства сельскохозяйственной продукции создана необходимая инфраструктура и предоставлены магистральные услуги. Представители частного сектора не назвали каких-либо серьезных препятствий.
Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> В сельскохозяйственном секторе наблюдается высокая доля занятости (27% от общего числа занятых), почти половина населения страны проживает в сельской местности. В сельском хозяйстве имеется достаточное предложение рабочей силы, хотя может ощущаться нехватка высококвалифицированной рабочей силы (например, агрономов, специализирующихся на определенных

¹⁰⁶ Пунтаки, Дж. (2020), "Прямые иностранные инвестиции и торговля в агропродовольственных глобальных цепочках добавленной стоимости", документы ОЭСР по продовольствию, сельскому хозяйству и рыболовству, № 142, издательство ОЭСР, Париж.

¹⁰⁷ [Сельскохозяйственные секторы](#) - Управление международной торговли, октябрь 2021 года

¹⁰⁸ Группа Всемирного банка: Оценка конкурентоспособности и потенциальной привлекательности сельскохозяйственной и плодовоовощной продукции Узбекистана с точки зрения иностранных инвестиций на основе данных за 2017/18-2020 годы (внутренняя записка), 2021 год.

¹⁰⁹ ОЭСР/ФАО (2021 г.), "Перспективы развития сельского хозяйства ОЭСР-ФАО на 2021-2030 годы"

		сельскохозяйственных товарах, или специалистов по высокотехнологичному интенсивному земледелию).
Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные)?	1(1) / 1,0	<ul style="list-style-type: none"> Сельскохозяйственный сектор представляет собой один из секторов экономики, который в наибольшей степени регулируется государством. Права владельцев фермерских хозяйств на использование арендованной земли сильно ограничены и плохо защищены. Действующий механизм формирования государственных заказов и система ценообразования делают выращивание некоторых товаров (например, хлопка или пшеницы) невыгодным для большинства фермеров.¹¹⁰
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	13,2	
Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная		

Приложение 9.3 содержит дополнительный подробный анализ и оценки финансовой целесообразности отдельных сельскохозяйственных товаров на уровне продуктов.

¹¹⁰ Юлий Юсупов, *Аграрный сектор Узбекистана: особенности, ключевые проблемы. Необходимость реформ*, Центр экономического развития, 2019 год

9.2.12. Банковская деятельность

Проводимая приватизация государственных банков предоставляет уникальную инвестиционную возможность для инвесторов ПИИ. Усилия правительства в области приватизации были направлены в первую очередь на финансовый сектор. Крупные государственные банки - "Uzsanoatqurilishbank" (SQB) и "Ipotekabank" - в настоящее время находятся в процессе приватизации. Правительство намерено увеличить долю активов частных банков с 15%, зафиксированных в 2020 году, до 60%, а их долю депозитов - с 28% до 70% к 2025 году.¹¹¹ Хотя банковский сектор является примером рыночного сектора, в который направляются ПИИ и на который чаще всего не распространяется деятельность Агентства по привлечению иностранных инвестиций (АПИ), он заслуживает особого внимания, учитывая проводимую в настоящее время приватизацию.

Быстрая оценка сектора

В какой степени:	Балл/ Весовой коэффициент	Подтверждение
3. Целесообразность, желательность: Принесут ли дополнительные ПИИ в банковский сектор ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	5(0,5) / 2,5	<ul style="list-style-type: none"> Да, ПИИ в банковском секторе будут способствовать появлению новых финансовых услуг и финтех-решений, которые в настоящее время не предоставляются местными - в основном государственными - банками. Действующая финансовая система сравнительно простая и в значительной степени ориентирована на деятельность коммерческих банков (95% всех активов финансового сектора)¹¹² На долю частных банков приходится около 18% всех активов и 33% депозитов в банковской системе Узбекистана.
Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> В банковском секторе создаются высококвалифицированные рабочие места, даже несмотря на то, что в случае приватизации первоначальное воздействие ПИИ на создание рабочих мест может быть отрицательным (высвобождение неэффективной или избыточной рабочей силы) В регионах рабочие места могут быть созданы при условии, что у банка будет сеть региональных представительств.
Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> ПИИ в секторе окажут нейтральное воздействие на увеличение доходов от экспорта или импортозамещение. Однако ПИИ могут оказывать не прямое многократное воздействие на рост экспорта посредством предоставления финансовых услуг экспортерам.
Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> См. выше - прямое воздействие ПИИ в банковском секторе является нейтральным, в то время как косвенные экономические выгоды, возникающие в результате выделения финансирования местным компаниям, могут привести к улучшению экономического благосостояния регионов.
Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику? Расширят ли новые инвесторы возможности поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг прямым иностранным инвесторам?	4(0,5) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Банковский сектор может предоставить поставщикам работ, товаров и услуг банковской инфраструктуры возможности для развития бизнеса; особую нишу занимают поставщики финтех-решений, Увеличение присутствия ПИИ в секторе может также оказать положительное воздействие на другие финансовые услуги (страховые компании, лизинговые компании, микрофинансовые организации).
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	14,5	
4. Осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в банковский сектор интерес для иностранных инвесторов?		

¹¹¹ МИВТ (2022 г.), Инвестиционный справочник Узбекистана

¹¹² Всемирный банк (2022), На пути к процветающему и инклюзивному будущему (Вторая систематическая диагностика страны по Узбекистану), апрель 2022 г.

<ul style="list-style-type: none"> Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным? 		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> В Узбекистане стремительно растут активы финансового сектора. По состоянию на 1 января 2022 года совокупный объем активов финансовых учреждений страны составил 429 триллионов сумов (около 39,6 миллиарда долларов США), увеличившись с 2018 года более чем в два раза.¹¹³ Демографическая ситуация в стране свидетельствует о значительном росте населения; страна является лидером среди стран Центральной Азии по абсолютному демографическому росту.¹¹⁴ С учетом высокой доли государственных банков (12 коммерческих банков из 33 полностью или частично принадлежат государству), для новых участников рынка существует уникальная инвестиционная возможность поглотить некоторые из существующих государственных активов.
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Глобальный рынок предоставляет банкам Узбекистана определенные возможности, в частности, в области экспортного финансирования и предоставления гарантий.
<ul style="list-style-type: none"> Предлагает ли Узбекистан конкурентоспособные условия поставок для инвесторов в этом секторе? 		
Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование и т.д.)?	4(0,8) / 3,2	<ul style="list-style-type: none"> Учитывая характер инвестиционных возможностей (приватизация) и существующие данные сектора о тенденциях роста активов и депозитов, банковский сектор Узбекистана действительно обладает необходимыми для работы банков конкурентоспособными ресурсами.
Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой?	4(0,8) / 3,2	<ul style="list-style-type: none"> Государственные банки обеспечивают ПИИ достаточной инфраструктурой, хотя новым участникам рынка может потребоваться внедрение новой банковской инфраструктуры, необходимой для использования современных финтех-услуг и решений в банковской сфере.
Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> В этом секторе имеются конкурентоспособные навыки: в государственных банках, подлежащих приватизации, работает достаточно квалифицированных специалистов, которые могут пройти дополнительную подготовку с целью удовлетворения потребностей иностранных инвесторов.
Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные)?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> В финансовом секторе требуется проведение реформ, усиливающих банковский надзор; кроме того, эксперты выражают обеспокоенность универсальной платформой лицензирования и ее применением в банковской сфере
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	17,2	
Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная		

¹¹³ Там же.

¹¹⁴ К. Маханов, *Краткий обзор демографического профиля Узбекистана, Евразийский научно-исследовательский институт, 2021 г.*

9.2.13. Возобновляемые источники энергии

Узбекистан планирует перейти к более чистому энергетическому комплексу. Министерство энергетики Узбекистана выпустило концептуальную записку по обеспечению поставок электроэнергии на 2020-2030 годы, призывающую к проведению значительных изменений в структуре выработки электроэнергии в стране. Ожидается, что доля природного газа и угля в структуре снизится с 86% до 68%, в то время как доля возобновляемых источников энергии (солнечной и ветровой) вырастет до 25% к 2025 г.¹¹⁵

Инвестиционные возможности в области выработки, передачи и распределения энергии обширны. В последние годы Министерство энергетики подписало 16 соглашений о покупке электроэнергии с различными частными производителями энергии с целью реконструкции и строительства солнечных, ветряных и тепловых электростанций. Правительство намерено увеличить мощность солнечных электростанций практически с нуля в 2020 году до 2,5 ГВт, а мощность ветряных турбин - до 2 ГВт к 2025 году.¹¹⁶ Растущий спрос на электроэнергию и проводимая трансформация структуры выработки электроэнергии с переходом на возобновляемые источники энергии (солнце и ветер) создают уникальное ценностное предложение для ПИИ в области проектов ГЧП или соглашений о покупке электроэнергии.

Быстрая оценка сектора

В какой степени:	Балл/ Весовой коэффициент	Подтверждение
5. Целесообразность, желательность: Принесут ли дополнительные ПИИ в сектор возобновляемых источников энергии ценность для Узбекистана?		
Помогут ли новые инвесторы улучшить показатели цепочки добавленной стоимости сектора в целом?	5(0,5) / 2,5	<ul style="list-style-type: none"> Новые инвесторы существенно увеличат генерирующие мощности и модернизируют линии передачи и распределения электроэнергии. Частные производители энергии - и проект ПИИ в частности - могут внедрить совершенно новые технологии и мероприятия в рамках цепочки добавленной стоимости, которых у Узбекистана в настоящее время нет.
Создадут ли новые инвесторы дополнительные рабочие места ? Возможно ли создание новых дополнительных рабочих мест в регионах ?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Несмотря на капиталоемкость, сектор возобновляемых источников энергии также способствует созданию значительного числа новых рабочих мест, часто по специальностям, не имеющим аналогов в Узбекистане. В регионах будут созданы новые рабочие места, причем процессы выработки, передачи и распределения возобновляемой энергии не ограничиваются традиционными производственными или сервисными центрами.
Будут ли новые инвесторы способствовать увеличению выручки от экспорта или сокращению импорта ?	3(1) / 3,0	<ul style="list-style-type: none"> Воздействие ПИИ на увеличение экспортных доходов в секторе возобновляемых источников энергии, скорее всего, будет нейтральным. Внедрение новых технологий потребует дополнительного импорта, поскольку современные технологии в сфере возобновляемой энергетики в настоящее время в Узбекистане не производятся.
Будет ли новый инвестор способствовать повышению экономического благосостояния регионов Узбекистана и сокращению регионального неравенства?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> Да, ПИИ в этом секторе могут оказать положительное воздействие на повышение экономического благосостояния регионов Узбекистана, поскольку они способствуют созданию рабочих мест в регионах, а также вносят вклад в декарбонизацию и повышают устойчивость к стихийным бедствиям и катастрофам, вызванным изменением климата, которые могут оказать критическое воздействие на регионы и их развитие.

¹¹⁵ Министерство энергетики Узбекистана выпустило "Концептуальную записку" по обеспечению поставок электроэнергии в 2020 - 2030 годах, доступную на сайте https://www.cms-lawnow.com/ealerts/2020/06/ministry-of-energy-of-uzbekistan-issues-the-concept-note-for-ensuring-electricity?cc_lang=en.

¹¹⁶ МИВТ (2022 г.), Инвестиционный справочник Узбекистана

		<ul style="list-style-type: none"> Регионы Узбекистана с богатым потенциалом солнечной энергии - Каракалпакстан, Навои, Бухара и Сурхандарья - в основном представляют собой пустынные и малонаселенные районы, а значит, имеют перспективы для развития альтернативной энергетики.¹¹⁷
Будут ли ПИИ в сектор оказывать положительное воздействие на местную экономику? Расширят ли новые инвесторы возможности поставок отечественными фирмами своих товаров/услуг прямым иностранным инвесторам?	4(0,5) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> ПИИ в этом секторе окажут положительное воздействие на местную экономику и создадут возможности для поставок отечественными фирмами своих товаров и услуг для проектов с ПИИ, например, путем поставки фотоэлектрических панелей местного производства.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	16,5	
6. Осуществимость, выгодность для инвестора: Представляют ли инвестиции в сектор возобновляемых источников энергии интерес для иностранных инвесторов?		
<ul style="list-style-type: none"> Является ли рынок (с точки зрения спроса, предложения и цен) привлекательным? 		
Являются ли местные и региональные рынки привлекательными? Обладает ли Узбекистан и/или регион большим опытом в области ПИИ?	5(1) / 5,0	<ul style="list-style-type: none"> Местный рынок является привлекательным для ПИИ - в период с 2020 по 2025 год выработка электроэнергии в Узбекистане увеличится в 1,5 раза. В целях удовлетворения растущего спроса на электроэнергию правительство приступило к реализации комплексных программ по расширению генерирующих мощностей и модернизации линий передачи и распределения электроэнергии. По оценкам, внутренняя выработка электроэнергии увеличится с 66,5 трлн Втч в 2020 году до 91,8 трлн Втч к 2025 году.¹¹⁸ В последние годы в стране наблюдается интерес иностранных инвесторов к этому сектору - например, "ACWA Power" (Саудовская Аравия) в настоящее время реализует в Узбекистане три проекта: два в области возобновляемой энергетики (ветряная энергия) мощностью 1100 МВт и один проект по строительству тепловой электростанции мощностью 1500 МВт. Их общая оценочная стоимость составляет 2,6 миллиарда долларов США.¹¹⁹
Является ли глобальный рынок привлекательным? Можно ли экспортировать товары/услуги по всему миру?	2(1) / 2,0	<ul style="list-style-type: none"> Для компаний, инвестирующих в Узбекистан через ГЧП или соглашения о покупке электроэнергии, мировой рынок не имеет значения.
<ul style="list-style-type: none"> Предлагает ли Узбекистан конкурентоспособные условия поставок для инвесторов в этом секторе? 		
Имеет ли Узбекистан конкурентные преимущества (сырье, расположение, финансирование и т.д.)?	5(0,8) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Да, в стране созданы хорошие условия для строительства станций по выработке возобновляемой энергии - несколько пустынных регионов богаты возможностями использования солнечной энергии. В стране также имеются хорошие условия для развития малых и мини-гидростанций. С другой стороны, для масштабного развития ветряной энергетики географические условия недостаточно благоприятны.¹²⁰
Обладает ли Узбекистан конкурентоспособной инфраструктурой ?	4(0,8) / 3,2	<ul style="list-style-type: none"> Да, в стране есть инфраструктура, необходимая для развития сектора возобновляемых источников энергии.
Располагает ли Узбекистан конкурентоспособными навыками и вспомогательными услугами ?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> В энергетическом секторе имеется достаточное количество квалифицированных работников, даже несмотря на то, что определенные навыки, связанные с выработкой возобновляемой энергии и обслуживанием станций, могут отсутствовать или быть представлены в недостаточном количестве.
Создает ли Узбекистан благоприятные условия для ведения бизнеса (регуляторные/институциональные)?	4(1) / 4,0	<ul style="list-style-type: none"> Правительство приняло концептуальную записку по развитию сектора, включающую положения по улучшению нормативно-правовой базы сектора. Соглашения о покупке электроэнергии и нормативно-правовая база ГЧП создают благоприятные условия для проектов с ПИИ.
ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ	22,2	
Ключ оценки: 5=очень положительная 4=положительная 3=нейтральная 2=отрицательная 1=крайне отрицательная		

¹¹⁷ Ф. Аминжонов, *Альтернативные источники энергии Узбекистана, Евразийский научно-исследовательский институт, 2016 г.*

¹¹⁸ МИВТ (2022 г.), *Инвестиционный справочник Узбекистана*

¹¹⁹ Там же.

¹²⁰ Ф. Аминжонов, *Альтернативные источники энергии Узбекистана, Евразийский научно-исследовательский институт, 2016 г.*

9.3. Оценка конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства Узбекистана по потенциальной финансовой целесообразности для инвесторов

Таблица 18. Ранжирование продукции обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства Узбекистана по их потенциальной финансовой целесообразности (измеряется как отношение добавленной стоимости к общему валовому выпуску данной продукции)

Номер п.п.	ПИИ, ориентированные на внутренний рынок (самая высокая доля добавленной стоимости во внутренних ценах)		ПИИ, ориентированные на экспорт продукции (самая высокая доля добавленной стоимости в мировых ценах)	
	Обрабатывающая промышленность	Рейтинг	Обрабатывающая промышленность	Рейтинг
1	Полиэтилен (нефтехимия)	1	Полиэтилен (нефтехимия)	1
2	Полипропилен (нефтехимия)	1	Полипропилен (нефтехимия)	1
3	Хлорид калия (химические удобрения)	2	Верхняя трикотажная одежда (Одежда)	2
4	Железобетонные изделия (Строительные материалы)	3	Трикотажное нижнее белье (одежда)	3
5	Электрические трансформаторы (Электромеханическое машиностроение)	3	Суперфосфат (химические удобрения)	3
6	Цемент (строительные материалы)	4	Рис и крупы (пищевая промышленность)	3
7	Нитрат аммония (химические удобрения)	4	Консервированные фрукты и овощи (Пищевая промышленность)	4
8	Суперфосфат (химические удобрения)	4	Электрические распределительные щиты (Электромеханическое оборудование)	4
9	Рис и крупы (пищевая промышленность)	4	Хлопчатобумажная пряжа (текстиль)	5
10	Верхняя трикотажная одежда (Одежда)	5	Железобетонные изделия (Строительные материалы)	6
11	Мочевина (химические удобрения)	5	Электрические трансформаторы (Электромеханическое машиностроение)	6
12	Хлопчатобумажная пряжа (текстиль)	6	Хлопковое волокно (текстиль)	7
13	Консервированные фрукты и овощи (Пищевая промышленность)	7	Молоко и молочные продукты (Пищевая промышленность)	7
14	Трикотажное нижнее белье (одежда)	8	Мочевина (химические удобрения)	8
15	Молоко и молочные продукты (Пищевая промышленность)	8	Хлопчатобумажные ткани (текстиль)	8
16	Хлопчатобумажные ткани (Текстиль)	9	Электродвигатели (Электромеханическое машиностроение)	9
17	Готовая прокатная продукция из черных металлов (Черная металлургия)	9	Цемент (строительные материалы)	9
18	Хлопковое волокно (Текстиль)	9	Готовая прокатная продукция из черных металлов (Черная металлургия)	10
19	Электродвигатели (Электромеханическое машиностроение)	10	Нитрат аммония (химические удобрения)	10
20	Электрические распределительные щиты (Электромеханическое оборудование)	10	Хлорид калия (химические удобрения)	11

Номер п.п.	ПИИ, ориентированные на внутренний рынок (самая высокая доля добавленной стоимости во внутренних ценах)		ПИИ, ориентированные на экспорт продукции (самая высокая доля добавленной стоимости в мировых ценах)	
	Сельское хозяйство	Рейтинг	Сельское хозяйство	Рейтинг
1	Черешня	1	Черешня	1
2	Персик	1	Абрикос	1
3	Абрикос	2	Персик	2
4	Груша	2	Виноград	2
5	Огурцы	2	Помидоры	2
6	Морковь	3	Огурцы	2
7	Яблоки	3	Слива	2
8	Слива	3	Вишня	2
9	Помидоры	4	Груша	2
10	Лук	4	Дыни	3
11	Фасоль	4	Яблоки	3
12	Айва	4	Айва	3
13	Вишня	4	Морковь	4
14	Виноград	4	Дыни и бахчевые культуры	4
15	Дыни	5	Арбузы	4
16	Бобовые	5	Капуста	5
17	Капуста	5	Лук	6
18	Картофель	5	Рис	6
19	Хлопок-сырец	6	Бобовые	6
20	Нут	6	Хлопок-сырец	7
21	Дыни и бахчевые культуры	7	Картофель	8
22	Рис	8	Фасоль	8
23	Арбузы	9	Нут	9
24	Пшеница	9	Пшеница	9

Таблица 19. Оценка потенциальной целесообразности/привлекательности продукции обрабатывающей промышленности и растениеводства

Продукция	Добавленная стоимость в общем объеме валового выпуска							
	по внутренним ценам				по мировым ценам			
	2018	2020	средняя	рейтинг	2018	2020	средняя	рейтинг
ПРОДУКЦИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ								
Мочевина	47	50	48,5	5	20	17	18,5	8
Нитрат аммония	56	56	56	4	-67	-47	-57	10
Суперфосфат	47	63	55	4	65	66	65,5	3
Хлорид калия	84	87	85,5	2	-365	-414	-389,5	11
Готовая прокатная продукция из черных металлов	35	19	27	9	-12	-44	-28	10
Цемент	77	33	55	4	-13	19	3	9
Железобетонные изделия	56	72	64	3	26	47	36,5	6
Хлопковое волокно	22	20	21	9	33	32	32,5	7
Хлопчатобумажная пряжа	44	45	44,5	6	46	50	48	5
Хлопчатобумажные ткани	22	17	19,5	9	24	28	26	8
Верхняя трикотажная одежда	51	49	50	5	87	61	74	2
Трикотажное нижнее белье	38	36	37	8	60	59	59,5	3
Молоко и молочные продукты	26	35	30,5	8	29	38	33,5	7
Консервированные фрукты и овощи	43	38	40,5	7	51	52	51,5	4
Рис и крупы	51	57	54	4	64	59	61,5	3
Электрические распределительные щиты	13	2	7,5	10	78	31	54,5	4
Электрические трансформаторы	89	40	64,5	3	32	45	38,5	6
Электродвигатели	-15	52	18,5	10	19	23	21	8
Полиэтилен	99	99	99	1	94	94	94	1
Полипропилен	99	99	99	1	96	96	96	1

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ	По внутренним ценам				По мировым ценам			
	2018	2020	средняя	рейтинг	2018	2020	средняя	рейтинг
Хлопок-сырец	36	37	36,5	6	68	58	63	7
Пшеница	6	-18	-6	9	47	12	29,5	9
Картофель	47	33	40	5	44	62	53	8
Капуста	68	18	43	5	85	76	80,5	5
Помидоры	64	49	56,5	4	95	91	93	2
Огурцы	71	65	68	2	95	95	95	2
Лук	60	42	51	4	74	69	71,5	6
Морковь	75	50	62,5	3	85	85	85	4
Рис	41	21	31	7	74	67	70,5	6
Фасоль	56	39	47,5	4	27	85	56	8
Бобовые	49	40	44,5	5	61	88	74,5	6
Нут	47	26	36,5	6	5	75	40	9
Дыни и бахчевые культуры	56	5	30,5	7	92	79	85,5	4
Арбузы	49	-3	23	8	93	75	84	4
Дыни	65	13	39	5	92	85	88,5	3
Яблоки	72	59	65,5	3	93	85	89	3
Груша	71	68	69,5	2	88	93	90,5	2
Айва	61	49	55	4	92	84	88	3
Слива	68	64	66	3	92	90	91	2
Вишня	59	54	56,5	4	91	91	91	2
Черешня	92	90	91	1	99	98	98,5	1
Абрикос	72	73	72,5	2	96	93	94,5	1
Персик	79	81	80	1	91	91	91	2
Виноград	56	54	55	4	93	92	92,5	2

9.4. Препятствия для инвестиций, выявленные в ходе консультаций с предприятиями частного сектора в Узбекистане¹²¹

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
Нефть и газ	<p>Этот сектор является одним из нескольких стратегических секторов, в котором преобладают государственные предприятия. Ни одна из компаний, работающих в этом секторе, не согласилась принять участие в интервью в фокус-группе.</p> <p>Отраслевые изменения инвестиционного климата осуществляются посредством принятия специальных правительственных постановлений, а не путем внесения систематических изменений, применимых ко всем компаниям частного сектора.</p>	Нет предприятий частного сектора в данной отрасли на момент проведения консультаций	Для привлечения ПИИ в сектор необходимо провести ряд реформ, в том числе демонополизацию, обеспечение свободного рыночного входа компаний в сектор, приватизацию и/или реструктуризацию существующих государственных предприятий. В тех государственных предприятиях, которые останутся в государственной собственности, необходимо будет создать надлежащие механизмы

¹²¹ В период с февраля по март 2022 года была проведена серия интервью в рамках отраслевых фокус-групп с отдельными представителями иностранных и отечественных инвесторов в каждой из отраслей, включенных в отраслевое сканирование ПИИ.

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
			корпоративного управления, финансовой отчетности и управления эффективностью.
<p>Пестициды и удобрения (Химическая и нефтехимическая промышленность)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • В секторе преобладают государственные предприятия, государство контролирует рынок сырья, а также продажи на внутреннем рынке и экспорт. • Компании сообщают о нарушении правительством инвестиционных соглашений, подписанных с иностранными инвесторами, путем издания новых постановлений, противоречащих первоначальному инвестиционному соглашению. Однако иностранные инвесторы предпочитают не добиваться исполнения инвестиционных соглашений путем обращения в международные суды. • Основной риск для ПИИ в этом секторе заключается в том, что правительство контролирует все производственные ресурсы (объемы и цены – на газ, электричество и т.д.), а также все производственные показатели. Иностранные инвесторы не решают, кому и по какой цене они будут продавать продукцию. Правительство также 	<ul style="list-style-type: none"> • В этом секторе, привлекающем ПИИ, необходимо сохранить сравнительные преимущества Узбекистана: дешевое сырье (природный газ) и рабочую силу. Не допустить повышения цен на газ в реальном выражении, так как это нивелирует сравнительное преимущество Узбекистана в производстве азотных удобрений. • Некоторые компании с ПИИ в этом секторе пытаются снизить риск неплатежеспособности путем диверсификации своих инвестиций в другие сектора Узбекистана, например, в кондитерскую промышленность, хлопководство и текстильную промышленность, выращивание фруктов и овощей, продажу автомобилей. • Правительство должно соблюдать инвестиционное соглашение, подписанное с иностранными инвесторами. 	<p>Необходимо улучшить государственно-частный диалог по проблемам инвестиционного и делового климата в этом секторе.</p>

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<p>не позволяет компаниям получать высокую прибыль.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Существует множество непредсказуемых факторов: например, правительство неожиданно ввело полный запрет на экспорт удобрений, не проведя никаких предварительных консультаций с компаниями с ПИИ. Однако на крупнейшее химическое гос.предприятие ("Узкимесаноат") этот запрет не распространяется. Таким образом, правительство заставляет компании с ПИИ в этом секторе экспортировать продукцию через "Узкимесаноат". • Существует большое количество противоречащих друг другу законодательных актов (постановлений), издаваемых слишком часто и необоснованно изменяющих правовую среду для компаний с ПИИ. • В зимний период компании с ПИИ не могут получить достаточное количество основного сырья (например, природного газа). • Правительство ввело штраф для всех экспортеров, не получающих оплату за экспорт в течение 80 дней. Размер этого штрафа составляет 100% от общего объема экспорта компании. В результате компании штрафуются дважды. • Хотя продукция химической промышленности теперь может продаваться 	<ul style="list-style-type: none"> • Правительство должно перестать вносить частые изменения в национальное законодательство, так как это отрицательно сказывается на инвестиционном климате и препятствует привлечению и удержанию ПИИ. • Правительству следует воздерживаться от внезапных запретов на экспорт основных видов продукции, например, удобрений, без предварительных консультаций с частными компаниями. Такие действия могут привести к неплатежеспособности или банкротству компаний, ориентированных на экспорт. • Чтобы стать ориентированной на экспорт страной, необходимо усовершенствовать логистику и упростить процедуру торговли. • Правительство могло бы рассмотреть возможность реализации пилотного проекта по предоставлению микрозаймов фермерам Узбекистана, благодаря чему они могли бы покупать пестициды и удобрения, а компании химической промышленности - продавать свою продукцию и получать своевременные платежи. 	

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<p>на "Ташкентской товарной бирже", товарная биржа устанавливает ограничения на максимальный уровень (т.е. устанавливает потолок) изменения цены в течение торговых сессий. Таким образом, большинство цен на товарной бирже не зависят от рыночных сил.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Для превращения приватизации в способ привлечения ПИИ международные финансовые институты должны подтолкнуть правительство к повышению прозрачности приватизации гос. предприятий химической промышленности, что повысит доверие к этому процессу. В настоящее время ряд гос. предприятий исключен из списка приватизации, поскольку многие иностранные компании подозревают, что они будут переданы каким-то неизвестным лицам без проведения публичного аукциона. • Необходимо задействовать "Совет иностранных инвесторов", который был учрежден в Узбекистане для решения проблем в области ПИИ. Этот Совет существует исключительно на бумаге, он не функционирует и не оказывает никакой помощи. • Необходимо обеспечить верховенство закона для всех компаний, не предоставляя никому преимуществ. Это не противостоит ПИИ и местных компаний, правила должны быть равными для всех. 	

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
Машиностроение	<ul style="list-style-type: none"> • Большое количество сырья и деталей импортируется. Задержки в оплате продукции компаний влияют на их способность оплачивать импортируемые детали. • На внутреннем рынке не хватает квалифицированных работников. • Препятствием для экспорта является отсутствие испытательных лабораторий, аккредитованных в ЕС или других зарубежных странах. • Министерства проводят ряд консультаций для местных компаний по вопросам экспорта, но этого недостаточно. • Многим компаниям необходим доступ к более современному оборудованию, но у них нет свободного капитала, а банковские кредиты, по их мнению, недоступны из-за высоких процентных ставок. • Некоторые компании со 100% иностранной собственностью стремятся перерегистрироваться в качестве СП, чтобы привлечь опытного иностранного партнера в стране происхождения, который будет организовывать импорт сырья и комплектующих. 	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимо снизить банковские процентные ставки с целью обеспечения модернизации капитальной базы. • Было бы полезно снизить НДС и улучшить процесс его администрирования, чтобы избежать его превращения в налог с оборота для производителей. • Важно будет улучшить подготовку квалифицированных рабочих; в частности, востребованы навыки квалифицированных рабочих, умеющих управлять иностранной техникой и станками, читать инструкции на английском языке и проводить специализированный ремонт (например, обученных ремонту электромобилей). 	
Электромеханическая промышленность (кабели, провода для автомобилей, другое оборудование)	<ul style="list-style-type: none"> • Высокий НДС и неэффективное администрирование НДС влияет на объем производства и денежные потоки компаний. • Высокие банковские процентные ставки по кредитам в размере около 20-22% при инфляции в 10-11% препятствуют инвестициям. 	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимо рассмотреть возможность снижения НДС с 15% до 12%, а по возможности до 8%. • Рассмотреть возможность снижения банковских процентных ставок в соответствии с уровнем инфляции. 	

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<ul style="list-style-type: none"> • Правительство внесло изменения в законодательство об инвесторах в отношении некоторых иностранных компаний: например, один иностранный инвестор имел право получить определенные налоговые преференции сроком на 10 лет, затем добиться снижения налоговых ставок на 50% сроком на 5 лет в соответствии с законодательством на момент инвестирования, но на практике компания получила лишь льготы сроком на 10 лет; другой инвестор отметил, что согласно закону о свободных экономических зонах, иностранные инвесторы должны были получить налоговые льготы сроком на 10 лет, но для ряда компаний правительство отменило эти льготы. • Некоторые компании с ПИИ в этом секторе не получили полных налоговых льгот в соответствии с законом, что они объясняют неэффективностью налоговых инспекторов. Одна из компаний приводит пример, когда налоговый инспектор снял деньги со счета компании, не имея на то оснований, и, несмотря на то, что компания доказала органам власти, что была допущена ошибка, деньги компании не были возвращены. Бизнес-омбудсмен также не смог оказать помощь в этом вопросе. • В Узбекистане сертификаты на счетчики электроэнергии, газа и воды выдаются на 	<ul style="list-style-type: none"> • Рассмотреть возможность снижения таможенных пошлин на импорт сырья (сталь, алюминий, поливинилхлорид). • Правительство должно обеспечить стабильное бесперебойное электроснабжение или компенсировать компаниям убытки от отключения электроэнергии. Компании оценивают эти убытки в 10-20% от общего объема производства. • Правительство могло бы рассмотреть возможность создания инвестиционных фондов, которые могли бы предоставлять финансирование для долгосрочных инвестиций. Банки предлагают слишком высокие процентные ставки и выдают кредиты на короткий срок. • Время, затрачиваемое на выполнение требований налоговой администрации, является весьма обременительным, и правительству необходимо ослабить крайне сложные требования к статистическому учету и отчетности. Компании ссылаются на то, что им требуется 4-5 бухгалтеров и немало времени, чтобы обеспечить соответствие национальным налоговым и статистическим требованиям. 	

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<p>очень короткий срок (1-2 года), а в других странах - на 4-5 лет.</p> <ul style="list-style-type: none"> Частые отключения электроэнергии являются проблемой для компаний этого сектора, так как, например, они могут существенно повлиять на производство стекловолокна (оборудование может быть повреждено). 		
<p>Производство строительных материалов</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ключевой проблемой является логистика, поскольку более 50% сырья (6-7 наименований) импортируется, в основном из Китая и Кореи, через Владивосток (Россия), так как логистика внутри Китая перегружена. В настоящее время сроки импорта увеличились с 1-2 месяцев до начала пандемии до 4-5 месяцев в 2021-22 годах. Из-за задержек с импортом сырья некоторые компании останавливали производство трижды сроком на 1 месяц в течение 2021 года. Теперь, чтобы обеспечить бесперебойное производство, компаниям следует расширить склады и арендовать больше земельных участков, чтобы обеспечить большой запас сырья. Нехватка квалифицированных работников на внутреннем рынке труда. В конце 2021 года таможня ввела новые пошлины и акцизы на импортное сырье, увеличивающие стоимость импортируемого сырья до 20%. 	<ul style="list-style-type: none"> Рассмотреть возможность отмены недавно введенных таможенных пошлин и акцизов на импортируемое сырье, которое не производится в Узбекистане, только для производителей (не для торговцев). Улучшить логистику и упростить процесс торговли на таможне Узбекистана. Улучшить подготовку квалифицированных рабочих. 	

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<ul style="list-style-type: none"> • Большинство компаний в этом секторе имеют государственные акции, но в соответствии с местным законодательством они по-прежнему считаются "частными компаниями", например, "акционерными обществами" и "совместными предприятиями". 		
<p>Производство упаковочных материалов</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Частые изменения в законодательстве: у инвесторов складывается впечатление, что каждую неделю выходит очередное постановление правительства, не согласованное с инвесторами в данном секторе. • Ряд частных компаний испытывает трудности с коммерческими банками, так как некоторые банковские счета компаний были зарегистрированы на паспорта граждан. В настоящее время паспорта граждан заменяются едиными "ID-картами" физических лиц для использования на территории Узбекистана. • Имеющееся в коммерческих банках Узбекистана банковское оборудование не может обрабатывать цифровые коды данных о продукции производителей. • В настоящее время импорт сырья из Китая занимает до 4-5 месяцев в 2021-2022 годах по сравнению с 1 месяцем в 2019-2021 годах. В результате многие фирмы производят гораздо меньше продукции, чем позволяют их мощности. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ускорить цифровизацию данных, относящихся к продукции производителей. Разрабатывать для этого информационные технологии. • Отменить таможенную пошлину (акцизный налог на определенное импортируемое сырье) для компаний, которые используют это сырье для собственного производства. • Убедиться, что компании-экспортеры сохраняют свои преференции на весь обещанный срок (например, возврат НДС, компенсация 50% транспортных расходов до границы Узбекистана), которые были предоставлены 4-5 лет назад. • Сократить затраты на логистику при экспорте-импорте. • Обеспечить равные конкурентные условия для всех компаний. • Следует увеличить срок погашения банковских кредитов с 1 года до 3 лет. • Увеличить количество местных учебных заведений, выпускающих 	

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<ul style="list-style-type: none"> • Недостаток собственных финансовых средств и недоступность банковских кредитов также ограничивают производственный и экспортный потенциал. • Импортируемое сырье, заказанное в августе 2021 года, стало облагаться дополнительными акцизами/таможенными пошлинами, введенными в конце 2021 года, когда эти материалы, наконец, прибыли в Узбекистан (с задержкой из-за вышеупомянутых нарушений сроков импорта). В результате сырье, заказанное до введения новых налогов, подорожало на 40-50%. • Некоторые виды сырья отечественного производства (полиэтилен) из Шуртана и Каракалпакстана не могут конкурировать с импортным сырьем, так как отечественный пластик не способен выдерживать газированность воды в бутылках. Импортное сырье лучше отечественного, что гарантирует качество конечной продукции, но при этом облагает компании соответствующими пошлинами на импорт. • Компании, импортирующие заготовки (например, крышки для бутылок), не платят таможенные пошлины, в то время как компании, импортирующие в Узбекистан сырье, необходимое для производства конечных материалов для бутылок, таких как 	<p>квалифицированных рабочих, способных управлять импортными машинами и оборудованием и понимать инструкции на английском языке. У большинства компаний нет возможности организовать обучение работников на рабочем месте.</p>	

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<p>крышки, должны платить таможенные пошлины на сырье.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Компании, созданные изначально как "иностранннне компании" или "совместные предприятия", предпочитают повторно зарегистрироваться в качестве национальных компаний спустя 5 лет по истечении срока действия преференций для компаний с ПИИ. • Существует острая нехватка квалифицированных рабочих, в частности, электриков, токарей, слесарей, способных производить отдельные детали для упаковочного оборудования. Кроме того, не хватает инженеров, способных ремонтировать микроэлектронные устройства или импортное морозильное оборудование. Компании нанимают в качестве местных работников электриков или инженеров из Китая, причем местные инженеры Узб-на оказываются низкоквалифицированными. 		
<p>Программное обеспечение и услуги в области ИКТ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Нехватка квалифицированных или талантливых людей на руководящем уровне (топ-менеджеров). Сложно найти квалифицированных директоров или руководителей высшего звена. • Трудно удержать молодых сотрудников на одной должности в течение длительного времени, так как они стремятся быстрее получить повышение или перейти на другую работу. 	<ul style="list-style-type: none"> • Правительству следует рассмотреть возможность предоставления иностранным инвесторам и работникам "карты резидента (грин-карты)" вместо обычной рабочей "визы", что позволит им оставаться в Узбекистане дольше 12 месяцев и покупать квартиры и другую недвижимость. При наличии рабочей "визы" иностранные граждане не могут приобрести квартиру или аналогичную недвижимость в Узбекистане. 	

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<ul style="list-style-type: none"> • Ограниченные возможности обучения на рабочем месте в большинстве компаний. • Сложно удержать иностранных квалифицированных работников из-за трудностей с продлением виз. По закону необходимо выехать из Узбекистана и получить новую визу за границей по истечении 12 месяцев с момента максимального продления предыдущей визы. • Национальное государственное предприятие "Узбектелеком" монополизировало все виды деятельности в этом секторе. • Низкая цифровая грамотность населения Узбекистана, что ограничивает предложение разнообразных услуг в области ИКТ. • Для частных компаний банковские кредиты по таким высоким процентным ставкам недоступны. • Высокие налоги, но недорогая лицензия на деятельность. Может быть и наоборот: дорогая лицензия, но более низкие налоги. • Отсутствие видения и долгосрочной стратегии развития сектора со стороны правительства. 	<ul style="list-style-type: none"> • Международные финансовые институты должны рассмотреть возможность разработки программ поддержки молодых компаний на ранних стадиях развития бизнеса. • Разработать отраслевую национальную стратегию. "Узбектелеком" должна полностью отказаться от розничных услуг, сосредоточиться на развитии национальной широкополосной сети и создании оборудования и передать эту сеть частным компаниям по единым арендным тарифам. Частные компании, в свою очередь, должны сосредоточиться на предоставлении розничных услуг клиентам, отказаться от создания и инвестирования в собственные частные сети и использовать только сети "Узбектелекома". • Государство должно заняться повышением цифровой грамотности населения, чтобы население было готово к расширению видов цифровых услуг. 	
<p>Производство обуви и изделий из кожи</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Недостаток квалифицированных работников: количество вакансий в компаниях этого сектора значительно (в 3-7 раз) превышает количество квалифицированных работников, 	<ul style="list-style-type: none"> • Правительству следует разработать специальные учебные программы/курсы, предназначенные для этого сектора, что позволит 	<p>В этом секторе нет государственных предприятий, и внутренняя</p>

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<p>которые могут работать на этих рабочих местах. В результате большинство уже созданных рабочих мест пустует, а большинство компаний работают ниже своих производственных возможностей. Многие компании нанимают иностранных работников, которые умеют управлять оборудованием и читать инструкции по его эксплуатации на английском языке. Например, компании не могут найти в Узбекистане квалифицированных электриков, и им не остается ничего другого, как нанимать специалистов из Китая.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Нехватка квалифицированных бухгалтеров, способных работать в условиях постоянно усложняющихся требований Узбекистана по статистической отчетности, бухгалтерскому учету и аудиту не по МСФО. • Компаниям приходится предоставлять слишком много статистической отчетности. Слишком частые изменения налогового законодательства: предоставленные недавно льготы по НДС быстро отменяются. Многие бухгалтеры уходят из сектора из-за усложнения отчетности. • Высокая доля импортного сырья (например, 28 химических веществ из 30 импортируются). Частые задержки импорта сырья из-за плохой логистики. За последние 3 года транспортные расходы выросли в 3 раза. 	<p>заполнить тысячи пустующих уже созданных рабочих мест. Навыки должны быть ориентированы на управление оборудованием.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Улучшить логистику в целях снижения транспортных расходов. • Упростить процедуры получения сертификатов качества на импортируемое сырье. • Упростить ведение национального бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета (МСФО), упростить и сократить до минимума национальную статистическую электронную отчетность. • Упростить налоговое администрирование, особенно администрирование НДС: он не должен быть налогом с оборота для производителей. • Упростить расчет налогов на имущество и землю. Продолжить проведение налоговых реформ, основанных на передовой международной практике. • Правительство должно устранить перебои в электро-, газо- и водоснабжении. По крайней мере, оно должно заранее информировать компании о подобных отключениях, чтобы они могли заранее спланировать 	<p>конкуренция в этом секторе очень высока.</p> <p>Правительство намерено поддерживать этот сектор, предоставляя субсидии и другие финансовые льготы. Однако это конкурентоспособный сектор, который нуждается в другом виде государственной поддержки, а не в простых субсидиях.</p>

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<ul style="list-style-type: none"> • Спрос на товарно-материальные активы растет, но банковские кредиты остаются недоступными из-за высоких процентных ставок (более 20% в национальной валюте и более 9% в долларах США). • Сертификаты качества на сырье стоят дорого, их получение занимает до 10 рабочих дней. • Большой проблемой является таможенное оформление: на каждый счет-фактуру на каждое сырье требуются отдельные сертификаты от различных государственных органов (Узстандарт, орган по вопросам экологии, санитарии и т.д.). • Налог на имущество и земельный налог теперь рассчитываются исходя из минимального количества квадратных метров для офисных и производственных помещений компании, а не из фактической площади, которую занимает компания. Это приводит к искусственному излишнему налогообложению компаний. • Частые перебои с поставками электроэнергии и газа, приводящие к большим потерям сырья и продукции. Природный газ может подаваться, но с пониженным давлением в трубе, что не соответствует технологическим требованиям. 	<p>свои действия и избежать больших потерь при производстве.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Правительство должно компенсировать компаниям потери производства из-за прекращения подачи электроэнергии и газа. • Развивать местную химическую промышленность, чтобы предприятия химической промышленности были ориентированы на производство химикатов и другого сырья для производителей изделий из кожи и обуви. • Необходимо повысить качество очистки экологически вредных стоков, поступающих в реки с предприятий. Необходимо усовершенствовать систему планирования размещения компаний только в тех районах, которые имеют экологически чистое оборудование, предотвращающее загрязнение окружающей среды. 	
<p>Пищевая промышленность</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Когда компании продают продукты питания супермаркетам, то согласно законодательству, действующему в пользу супермаркетов, они могут задержать оплату производителям продуктов питания на срок до 90 дней. Для 	<ul style="list-style-type: none"> • Правительству необходимо изменить законодательство, чтобы сократить срок выплат от супермаркетов производителям продуктов питания с 	<ul style="list-style-type: none"> • В этом секторе нет государственных предприятий, и внутренняя конкуренция в этом

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<p>производителей продуктов питания это слишком большой срок.</p> <ul style="list-style-type: none"> Очень высокий НДС для молочных компаний, которые покупают сырое молоко у домашних хозяйств. 	<p>максимум 90 дней до максимум 30 дней.</p> <ul style="list-style-type: none"> Снизить НДС с 15% до 10% для компаний, производящих молоко, с целью увеличения производства пастеризованного молока и избежания ситуации, когда домашние хозяйства продают не переработанное молоко напрямую населению. 	<p>секторе очень высока.</p> <ul style="list-style-type: none"> В производстве молока местные компании не спешат переходить на продукцию с более высокой добавленной стоимостью (например, масло) и предпочитают заниматься продукцией с более низкой добавленной стоимостью (молоко, кефир, сливки).
<p>Фармацевтическая отрасль</p>	<ul style="list-style-type: none"> Качество местных упаковочных материалов для фармацевтических препаратов является низким по сравнению с импортными упаковочными материалами. Очень низкий объем централизованных государственных закупок лекарственных препаратов для государственных больниц и поликлиник. Это создает высокий уровень неопределенности при планировании производства продукции. В результате все компании работают на низком уровне производственной мощности (менее 50% от потенциальной мощности). В результате привлечение новых компаний с ПИИ не имеет 	<ul style="list-style-type: none"> Правительству необходимо повысить количественную определенность спроса на фармацевтическую и медицинскую продукцию на внутреннем рынке, обеспечив государственные закупки для государственных медицинских учреждений три раза в год. Это приведет к возникновению определенности для инвестиций и инвесторов, включая ПИИ. Снизить банковские процентные ставки по кредитам, особенно для компаний, занимающихся экспортом. Устранение неравного отношения к новым и уже действующим компаниям. 	

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<p>смысла, так как действующие компании работают на уровне ниже 50% от своей мощности. Децентрализованные закупки государственными больницами и поликлиниками в небольших объемах затрудняют процесс долгосрочного планирования для компаний-производителей. Компаниям-производителям необходимо получить сертификаты, выдача которых занимает до 4 недель.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ряд государственных больниц производит определенные стерилизованные фармацевтические препараты внутри больниц несмотря на то, что те же самые препараты производятся частными компаниями и доступны в местных аптеках. • Нехватка квалифицированных специалистов на внутреннем рынке труда. • Налог на имущество и земельный налог с января 2022 года рассчитываются исходя из минимального количества квадратных метров для офисных и производственных помещений компании, а не из фактической площади, которую занимает компания. Это приводит к искусственному завышению налогов примерно в 10 раз. • Высокие банковские процентные ставки по кредитам в национальной валюте (более 20%). • Неравные условия - только вновь созданные компании получают льготы по НДС и 	<ul style="list-style-type: none"> • Правительству следует разработать долгосрочное (10 лет) видение или национальную стратегию для этого сектора. 	

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<p>таможенным пошлинам; они получают государственные контракты на 3 года.</p> <ul style="list-style-type: none"> • В Евразийском союзе нет единых требований для фармацевтических компаний всех стран-членов Евразийского союза, поэтому у каждой страны свои требования. • Отсутствие национальной статистики по фармацевтическому сектору, отсутствие исследований отраслевого рынка. 		
<p>Свежие фрукты и овощи (плодоовощеводство)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Для тепличного хозяйства легализация инфраструктуры (электричество, газоснабжение) является сложной задачей. Чтобы избежать воздействия отключения электроэнергии, фермерские хозяйства устанавливают дополнительные резервные системы. • У небольших компаний возникают проблемы с авансовыми платежами за газ, и поэтому они часто сталкиваются с перебоями в газоснабжении. • Правительство не предоставляет лучшие земли для плодоовощеводства. Земли низкого качества требуют больше затрат на удобрения и другие химикаты для получения той же урожайности, что и на землях высокого качества. • Правительство побуждает фермы использовать местный уголь вместо природного газа в теплицах. 	<ul style="list-style-type: none"> • Правительству следует рассмотреть возможность приоритетного развития схем производства органического плодоовощеводства с последующим экспортом в страны с высоким уровнем дохода на душу населения. Для этого необходимо тщательно подойти к обеспечению фермерских хозяйств землей лучшего качества, семенами, специализированными удобрениями, электро- и газоснабжением и т.д. • Упростить легализацию инфраструктуры электро- и газоснабжения для тепличных хозяйств. • Поскольку все установки для теплиц в Узбекистане импортные и работают только на газовом оборудовании, правительство Узбекистана должно предоставить фермерским хозяйствам современное оборудование, позволяющее использовать узбекский 	<p>Узбекистан обладает возможностями и репутацией в сфере органического производства и экспорта свежей плодоовощной продукции. На большинстве рынков экспортная продукция Узбекистана относится к премиальному сегменту.</p> <p>Правительству необходимо усовершенствовать законодательство по</p>

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
		<p>уголь вместо природного газа, прежде чем отключать фермерские хозяйства от газоснабжения. В качестве альтернативы предлагается установить внутреннюю цену на газ для теплиц по экспортной цене или по цене импорта из Туркменистана.</p>	<p>использованию страховых механизмов для тепличного производства.</p>
<p>Производство шелка (сырой и обработанный)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Из-за малого количества и низкого качества местного сырья для производства шелка (коконов тутового шелкопряда), большинство компаний Узбекистана импортируют высококачественное сырье из Китая, Индии, Вьетнама. Доля импортного сырья составляет 50% от всего сырья в секторе. Большинство компаний Узбекистана экспортируют в эти страны промежуточную продукцию из шелка (фактически, тоже сырье, полуфабрикат - шелковую ткань, шелковую пряжу), но не конечную продукцию. • Помимо импорта сырья, компании Узбекистана нанимают иностранных специалистов, которые обучают местных рабочих и осуществляют мониторинг производственных процессов. • Выращиванием коконов тутового шелкопряда занимаются местные жители в своих домах, где нет условий для получения качественных коконов. В производстве шелка преобладают небольшие компании. • Таможенное оформление и платежи занимают 3 дня, при этом таможенная администрация 	<ul style="list-style-type: none"> • Увеличить количество и повысить качество местного сырья для производства шелка (коконов) за счет производства большего количества листьев тутовых деревьев (пища для шелкопрядов). Рассмотреть возможность расширения площади земель, занятых тузовыми деревьями, и повышения урожайности до уровня Китая и Индии. • Поскольку многие компании стремятся подняться выше по цепочке добавленной стоимости и производить шелковую одежду, ковры и другую конечную продукцию, им необходимы ПИИ в современное оборудование и дизайн. • Повысить качество шелка с 2А и 3А класса до 4А и 6А класса, что позволит повысить доходы компаний от экспорта. • Уменьшить продолжительность таможенного оформления • Вступление в ВТО позволит ослабить экспортные барьеры на рынках ЕС и других стран. 	<p>Этот сектор имеет высокий потенциал для увеличения добавленной стоимости и создания рабочих мест. Около ¾ экспорта шелка, производимого в Узбекистане, составляет полуобработанное сырье, и только ¼ - готовая продукция, например, одежда или ковры.</p>

Сектор	Препятствия для инвестиций, выявленные представителями частного сектора	Меры по смягчению последствий, предложенные частным сектором	Комментарии команды ГВБ
	<p>оказывает давление на компании, заставляя их снижать цены на свою продукцию.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Перебои с электричеством сильно вредят производительности. • Маркетинг и брендинг шёлка, производимого в Узбекистане, является проблемой, так как качество шёлка у всех компаний разное. 		

9.5. Отобранные примеры и случаи для изучения, относящиеся к предлагаемым действиям по реформам

Сфера реформ	Относящиеся действия по реформам	Интернет-линки о примерах и случаях из практики
<p>Принятие стратегии ПИИ и таргетирование отраслей</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Определение приоритетных отраслей для привлечения ПИИ и программы реформ для привлечения / удержания уже привлеченных ПИИ в этих выбранных отраслях. ✓ Регулярные обследования для выявления ограничений и препятствия в законодательстве или практике по каждой отрасли, которая была рекомендована в данном отчете. 	<p><i>Разработка адаптивных стратегий ПИИ:</i> Стратегия ПИИ Ирландии 2021-2024: https://www.idaireland.com/about-ida/driving-recovery-and-sustainable-growth-2021-2024</p> <p>План Ирландии по ответу на COVID-19: https://www.idaireland.com/newsroom/publications/ida-ireland-covid-19-response-plan</p> <p><i>Пример отбора отраслей для ПИИ</i> В Славонии, Барании и Срием https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34182</p>
<p>Привлечение ПИИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Укрепление предоставления услуг для инвесторов со стороны Агентства UZIPA ▪ Подготовка и реализация таргетированных кампаний по привлечению ПИИ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Пересмотр услуг от UZIPA, предоставляемых по инвестиционному циклу и укрепление ключевых услуг для инвесторов, в особенности на стадиях после принятия решений об инвестировании. ✓ Осуществить программы по привлечению целевых ПИИ в приоритетные отрасли, рекомендованные в данном отчете. ✓ Пересмотр вебсайта Агентства UZIPA для улучшения его эффективности привлечения ПИИ путем предоставления дополнительной информации по отраслям для мотивации инвесторов. 	<p>Укрепление предоставления услуг со стороны Агентств по привлечению ПИИ: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33498</p> <p>Повышение эффекта от Агентств по привлечению ПИИ: https://elibrary.worldbank.org/doi/full/10.1596/978-1-4648-1536-2_ch5</p> <p>Состояние Агентств по привлечению ПИИ в 2020 г: http://documents1.worldbank.org/curated/en/499971594008431029/pdf/State-of-Investment-Promotion-Agencies-Evidence-from-WAIPA-WBG-s-Joint-Global-Survey.pdf</p> <p>Выход на инвесторов в Тунисе: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34443</p> <p>Уроки привлечения ПИИ из Индии: https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/979801625833848120/lessons-in-investment-promotion-the-case-of-invest-india</p> <p>Пример Эстонии: https://www.fdiintelligence.com/article/79557</p>

<p>Меры политики по ПИИ и законодательство</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Принятие нового закона об инвестициях ✓ Разработка стратегии по реформированию Двухсторонних инвестиционных соглашений (BITs) ✓ Принятие и публикация новой модели двухсторонних инвестиционных соглашений BIT ✓ Публикация Негативного списка для гармонизации и централизации всех ограничений и запретов на ПИИ 	<p>Анализ базы данных законодательства по инвестициям показывает, что уверенность инвесторов и приток ПИИ увеличиваются после обеспечения прозрачности подзаконных постановлений, защиты инвесторов:</p> <p>World Bank Group. 2020. Global Investment Competitiveness Report 2019/2020: Rebuilding Investor Confidence in Times of Uncertainty. Chapter 4. Regulatory Risk and FDI. Washington, DC: World Bank. https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33808 License: CC BY 3.0 IGO</p> <p>Принятые региональные стандарты для переговоров инвестиционных соглашений в странах Западных Балкан: https://www.rcc.int/docs/562/wb6-regionally-accepted-standards-for-negotiating-iias</p> <p>BIT модель Марокко: https://www.iisd.org/itn/en/2020/06/20/moroccos-new-model-bit-innovative-features-and-policy-considerations-hamed-el-kady-yvan-rwananga</p> <p>Видео о результатах принятия Эфиопией негативного (в контексте реформ, проводимых Агентством по ПИИ): https://youtu.be/swGprWp_HAE</p>
---	---	--

9.6. Ориентировочный перечень ключевых показателей деятельности (КПД) и целевых показателей

Кластер КПД	Номер КПД
Притоки ПИИ	1.1
Тип КПД	
Воздействие	
Определение	
Данные на макро- уровне показывают совокупное и по секторам развитие на протяжении определенного времени по отношению к ВВП.	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
Данный набор данных необходим для сопоставления с ориентиром деятельность в Узбекистане по ПИИ и оценивать степень, в которой ПИИ делает вклад в необходимую реструктуризацию экономики и ее отход от чрезмерной зависимости от добычи природных ресурсов к более сбалансированному сочетанию сложных и наукоемких ПИИ в обрабатывающую промышленность и отрасли услуг. Данные по ПИИ по конкретным секторам и отраслям важны для оценки степени успешности усилий по продвижению ПИИ в приоритетных сферах.	
Единица измерения	
<p>1.1.1 Величины совокупных притоков и оттоков ПИИ (величина и темпы роста) за определенный период по сравнению с базовым периодом.</p> <p>1.1.2 Соотношение ПИИ к ВВП.</p> <p>1.1.3 Приток ПИИ по отраслям за определенный период по сравнению с базовым периодом.</p> <p>1.1.4 Приток ПИИ по типу инвестиций (в новые проекты; реинвестирование в имеющиеся проекты).</p> <p>1.1.5 Приток ПИИ по странам-источникам и отраслям.</p> <p>1.1.6 Притоки ПИИ в Узбекистан по уровню развития стран.</p>	
Источники данных	
Национальные	Международные
<ul style="list-style-type: none"> - система отслеживания инвесторов в UZIPA - Госкомстат Узбекистана - Центральный банк Узбекистана 	<ul style="list-style-type: none"> - UNCTAD FDI statistics - OECD FDI statistics - FDI Markets Data
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Два раза в год	

Кластер КПД	Номер КПД
Притоки ПИИ по типу ПИИ	1.2
Тип КПД	
Воздействие	
Определение	
Доля ПИИ каждого из трех типов: ищущих природные ресурсы-, ищущих внутренний рынок Узбекистана- и ищущие базу в Узбекистане для экспортоориентированного производства – в совокупном притоке ПИИ в Узбекистан за определенный период времени.	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
Получение более точной картины типологии привлекаемых ПИИ поможет сопоставить и оценить успешность диверсификации ПИИ в Узбекистане и стратегии экономической диверсификации, а также выявить сферы, где усилия по продвижению ПИИ следовало бы модифицировать или укрепить.	
Единица измерения	
1.2.1 % ПИИ, ищущих природные ресурсы, в общем притоке ПИИ. 1.2.2 % ПИИ, ищущих внутренний рынок Узбекистана, в общем притоке ПИИ. 1.2.3 % ПИИ, ищущих базу в Узбекистане для экспортоориентированного производства, в общем притоке ПИИ.	
Источники данных	
Национальные	Международные
- система отслеживания инвесторов в UZIPA - Госкомстат Узбекистана - Центральный банк Узбекистана	- FDI Markets Data - UNCTAD FDI statistics - OECD FDI statistics
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Два раза в год	

Кластер КПД	Номер КПД
Занятость на предприятиях с ПИИ	1.3
Тип КПД	
Воздействие	
Определение	
Число занятых работников и виды рабочих мест, занимаемых работниками-гражданами Узбекистана и иностранцами на предприятиях с ПИИ, которые или были созданы путем ПИИ, или в которые ПИИ были инвестированы в уже готовые предприятия.	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
Данные по тосту числа рабочих мест на предприятиях с ПИИ могут помочь фокусировать внимание правительства на нуждах в трейнинге и человеческом капитале со стороны предприятий с ПИИ, выделять их посредством программ развития поставщиков, чтобы делать вклад в укрепление местной рабочей силы и кадров, продвигать больше местных работников на должности с управленческой ответственностью.	
Единица измерения	
1.3.1 Число рабочих мест на предприятиях с ПИИ. 1.3.2 % рабочих мест на предприятиях с ПИИ как % от всего рабочих мест в экономике. 1.3.3 % изменений в двух выше указанных показателях за определенный период времени. 1.3.4 Число рабочих мест на предприятиях с ПИИ по отраслям и типам ПИИ.	
Источники данных	
Национальные	Международные
- система отслеживания инвесторов в UZIPA - Госкомстат Узбекистана - Центральный банк Узбекистана	- данные FDI markets
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Два раза в год	

Кластер КПД	Номер КПД
Изменения в законодательные акты, относящиеся к ПИИ	2.1
Тип КПД	
Результатный	
Определение	
Любые изменения законодательства и процессов, которые влияют на облегчение инвестирования в Узбекистан.	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
Важно отслеживать и четко сообщать о любых изменениях, которые воздействуют на инвестиционный климат и регулятивную среду для ПИИ в результате решений правительства, его министерств, агентств и других органов, таких как администрации специальных экономических зон. Только путем улавливания изменений в регулятивной среде для ПИИ можно создать связь между реформами и их воздействием на поведение предприятий и инвесторов.	
Единица измерения	
<p>2.1.1 Ранжирование/изменения в ранжировании по показателям: Индекс ОЭСР по степени ограничительности регулятивной среды для ПИИ, Индекс Всемирного банка по ограничительности торговли услугами, Индекс ограничительности в торговле, Индекс Всемирного банка по логистике, Индекс Всемирного экономического форума по глобальной конкурентоспособности стран, Индекс Международной организации интеллектуальной собственности по глобальным инновациям.</p> <p>2.1.2 Количество принятых новых законодательств/дополнений/кодексов и в каких отраслях.</p> <p>2.1.3 Количество процедур/практик/стандартов, которые улучшены или отменены и в каких отраслях.</p> <p>2.1.4 Количество новых законодательных актов, которые опубликованы в официальных источниках и прессе и в каких отраслях.</p>	
Источники данных	
Национальные	Международные
<ul style="list-style-type: none"> - министерства и ведомства, вовлеченные в изменения законодательства о ПИИ - Министерство юстиции - МИВТ 	<ul style="list-style-type: none"> - OECD Foreign Regulatory Restrictiveness Index - WB Services Trade Restrictiveness Index - WB Logistics Performance Index - WEF Global Competitiveness Index - WIPO Global Innovation Index
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Один раз в год	

Кластер КПД	Номер КПД
Изменения в законодательство по входу ПИИ	2.2
Тип КПД	
Результатный	
Определение	
Любые изменения, которые влияют на облегчение входа ПИИ в страну, которые произошли из-за действий правительства, его институтов или учреждений.	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
Этот набор показателей предлагает более детальные изменения в законодательной среде путем фокусирования на специфике входа инвестиций, процедурах, издержках, времени и других препятствиях, связанных с процессом создания инвестиций в Узбекистане. Изменения, которые облегчают вход ПИИ, могут быть использованы для деятельности по продвижению ММ путем UZIPA для демонстрации текущих усилий правительства.	
Единица измерения	
<p>2.2.1 Количество (в целом и по секторам) улучшений в политике, законах и нормативных актах, регулирующих вход инвестиций (существенных, процедурных, де-факто).</p> <p>2.2.2 Количество встреч, проведенных МИВТ, для получения обратной связи от инвесторов и соответствующих заинтересованных сторон.</p> <p>2.2.3 Число консультаций по предлагаемым изменениям в регулировании ПИИ с внешними заинтересованными сторонами.</p> <p>2.2.4 Число шагов, предпринятых для повышения прозрачности регулирования ПИИ (средства массовой информации, публикация данных и регулирование и т.д.)</p> <p>2.2.5 Число (в целом и по секторам) изменений в законах/положениях/поправках/кодексах/государственной политике, затрагивающих целевые виды ПИИ.</p> <p>2.2.6 Рейтинг Узбекистана в Индексе ОЭСР ограничительного регулирования ПИИ по сравнению с базовым уровнем.</p>	
Источники данных	
Национальные	Международные
- UZIPA - МИВТТ - Министерство юстиции	OECD FDI Restrictiveness Index
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Один раз в год	

Кластер КПД	Номер КПД
Жалобы инвесторов удовлетворены	2.3
Тип КПД	
Результатный	
Определение	
Жалобы инвесторов, высказанные в связи с несправедливым обращением со стороны властей принимающей страны.	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
<p>Этот набор данных дает прямую обратную связь о качестве отношений между иностранными инвесторами и правительством принимающей страны и о характере услуг по последующему уходу за инвестициями, оказываемых агентством по поощрению инвестиций принимающей страны. Хорошо продуманная система рассмотрения жалоб инвесторов помогает в раннем выявлении и смягчении проблем, с которыми сталкиваются фирмы с иностранными инвестициями, и помогает создать прочную культуру диалога между принимающей страной и инвесторами. Жалобы могут также быть признаком пропущенных или плохо осуществленных реформ, процедурных проблем и других потенциальных проблем, вызванных развивающейся нормативно-правовой базой, регулирующей ПИИ. Используя этот набор данных, правительство может более полно и своевременно реагировать на фактические потребности частного сектора и корректировать существующую политику или проводить новые реформы с более высоким воздействием, чем это было бы возможно в противном случае.</p>	
Единица измерения	
<p>2.3.1 Количество консультаций, инициированных иностранными и отечественными инвесторами с инвестиционным омбудсменом или UZIPA по типу ПИИ, сектору, национальности инвестора, сумме ущерба, характеру жалобы, риску спора, применимым законам и правилам, затронутым учреждениям, статусу процесса управления жалобами.</p> <p>2.3.2 Количество удовлетворенных жалоб иностранных инвесторов (в разбивке по видам ПИИ, сектору, национальности инвестора, сумме ущерба, характеру жалобы, риску спора, применимым законам и нормативным актам, затронутым учреждениям, состоянию процесса рассмотрения жалоб).</p> <p>2.3.3 Число споров между инвесторами и государством и судебных процедур, поданных против правительства принимающей страны в разбивке по видам ПИИ, сектору, гражданству инвестора, сумме заявленного ущерба, характеру жалобы, риску спора, применимым законам и нормативным актам, затронутым учреждениям, статусу процесса рассмотрения жалоб и т.д.</p> <p>2.3.4 Число изменений в законах/положениях/поправках/кодексах/государственной политике, затрагивающих целевые виды и сектора ПИИ.</p>	
Источники данных	
Национальные	Международные
<ul style="list-style-type: none"> - UZIPA - Омбудсмен - МИВТ - Минюст 	
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Один и два раза в год	

Кластер КПД	Номер КПД
Соответствие с двухсторонними инвестиционными соглашениями и другими инвестиционными соглашениями	2.4
Тип КПД	
Результатный	
Определение	
Действующая нормативно-правовая база должна соответствовать обязательствам страны по различным международным, региональным и двусторонним соглашениям, регулирующим торговлю и инвестиции.	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
Эти данные позволяют измерить, обеспечено ли соблюдение и имеются ли пробелы в выполнении обязательств страны по ее различным международным обязательствам. Несоблюдение обязательств по двухсторонним инвестиционным соглашениям и другим договорам может привести к жалобам и открыть возможность для судебных разбирательств по торговым и инвестиционным соглашениям страны. Для упреждающего решения этих проблем этот набор данных может быть использован для сканирования всех существующих и новых законов и других правительственных постановлений на предмет их соответствия. Это снижает риск возникновения жалоб, споров и неблагоприятных репутационных рисков инвестиционного климата.	
Единица измерения	
<p>2.4.1 Число новых двухсторонних инвестиционных соглашений, введенных в течение отчетного периода.</p> <p>2.4.2 Уровень соответствия национального законодательства новым международным соглашениям/договорам (двухсторонним инвестиционным соглашениям/ВТО/Евразийский экономический союз).</p> <p>2.4.3 Изменения в правовом содержании последних соглашений по сравнению с существующими двухсторонними инвестиционными соглашениями.</p> <p>2.4.4 Перечень несоответствующих инвестиционных законов/правил/поправок/кодексов/государственной политики.</p>	
Источники данных	
Национальные	Международные
<ul style="list-style-type: none"> - Минюст - Министерство иностранных дел - UZIPA - МИВТ 	
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Один раз в год	

Кластер КПД	Номер КПД
Эффективность стимулов по локализации ПИИ	2.5
Тип КПД	
Результатный	
Определение	
Эффективность стимулов привлечения инвестиций.	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
<p>Оценка финансовой и общеэкономической отдачи от инвестиций в программах стимулирования привлечения ПИИ. Строгий контроль за воздействием стимулов необходим для оценки эффективности и результативности этих инструментов с точки зрения государственных финансов и экономической эффективности. Стимулы, которые не дают ожидаемых результатов в течение конкретного периода времени, возможно, потребуется пересмотреть и, возможно, заменить другими инструментами поощрения инвестиций.</p>	
Единица измерения	
<p>2.5.1 Количество компаний, подающих заявки на получение стимулов, и количество получающих стимулы. 2.5.2 Стоимость стимулов на одну единицу осуществленных инвестиций. 2.5.3 Стоимость стимулов на каждый доллар произведенного экспорта. 2.5.4 Стоимость стимулов на одно созданное рабочее место. 2.5.5 Стоимость экспорта, производимого фирмами, получающими инвестиционные стимулы.</p>	
Источники данных	
Национальные	Международные
<ul style="list-style-type: none"> - Налоговый орган - Обследования предприятий - Центральный банк - Администрации особых экономических зон - МИВТ 	
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Один раз в год	

Кластер КПД	Номер КПД
Обследование инвесторов	2.6
Тип КПД	
Результатный	
Определение	
<p>Опросы инвесторов касаются восприятия инвесторами их повседневной деятельности в стране. Они создают постоянное впечатление о текущем мышлении инвесторов об инвестиционном климате, реинвестициях и общем состоянии привлекательности страны как инвестиционного направления.</p>	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
<p>Этот набор данных предлагает прямую обратную связь о восприятии инвесторами отношений между иностранными инвесторами, правительством принимающей страны и легкостью ведения бизнеса. Хорошо продуманное обследование инвесторов помогает в раннем выявлении и смягчении проблем, с которыми сталкиваются фирмы с иностранными инвестициями, и помогает создать прочную культуру диалога между принимающей страной и инвесторами. Опрос также поддерживает создание новых ценностных предложений, создает данные для пропаганды реформы инвестиционной политики и помогает предупредить любые потенциальные жалобы до их возникновения. Используя этот набор данных, правительство может активно проектировать и развивать свой инвестиционный климат, стимулы и другие меры для повышения восприятия и привлекательности страны для инвесторов. Наконец, регулярно проводимый опрос инвесторов помогает подчеркнуть преимущества и позитивные нарративы об инвестировании и проводимой работе в стране.</p>	
Единица измерения	
2.6.1 Ежегодные обследования восприятия ИС на уровне фирм.	
Источники данных	
Национальные	Международные
- UZIPA - МИВТ	
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Один или два раза в год	

Кластер КПД	Номер КПД
Интересы инвесторов	2.7
Тип КПД	
Результатный	
Определение	
Конечные результаты являются прямым результатом того, что инвесторы в целевых секторах получают выгоду от деятельности агентства по поощрению инвестиций и/или других действий правительства.	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
Этот набор данных помогает оценить эффективность результатов деятельности агентства по поощрению инвестиций и сосредоточить внимание на более успешных инструментах продвижения. Этот набор также помогает сравнить показатели в стране с другими региональными аналогами и устанавливает непрерывное обслуживание инвесторов на каждом этапе жизненного цикла инвестиций.	
Единица измерения	
2.7.1 Количество первых посещений объектов новыми инвесторами, организованных UZIPA в целевых секторах 2.7.2 Количество инвесторов, совершающих повторные посещения объектов, организованных UZIPA в целевых секторах 2.7.3 Количество меморандумов о взаимопонимании, подписанных с инвесторами в целевых секторах 2.7.4 Результаты опросов инвесторов об услугах UZIPA и отзывчивости	
Источники данных	
Национальные	Международные
- система отслеживания инвесторов UZIPA	- обследования WAIPA по состоянию агентств по продвижению ПИИ
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Отчетность: ежеквартально Обновление данных: каждую неделю	

Кластер КПД	Номер КПД
Обслуживание инвесторов и содействие им	2.8
Тип КПД	
Результатный	
Определение	
Этот набор данных фиксирует деятельность, проводимую UZIPA, и является важным шагом в получении фактической картины его деятельности.	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
Этот набор данных устанавливает основу, на которой воздействие определенных видов деятельности может быть оценено и соответствующим образом изменено. Это также помогает направлять больше ресурсов на более эффективные инструменты. Это должно помочь настроить систему отслеживания инвесторов.	
Единица измерения	
2.8.1 Число зарубежных мероприятий, проведенных UZIPA 2.8.2 Количество инвесторов, участвующих в зарубежных рекламных мероприятиях 2.8.3 Количество индивидуальных встреч иностранных инвесторов 2.8.4 Число встреч с инвесторами в целевых (приоритетных) секторах и странах-источниках ПИИ 2.8.5 Количество посещений послеоперационного содействия с установленными иностранными инвесторами 2.8.6 Количество и отраслевая структура полученных жалоб инвесторов 2.8.7 Количество подготовленных рекламных материалов по ПИИ 2.8.8 Количество полученных запросов от инвесторов 2.8.9 Количество запросов от инвесторов, на которые были даны ответы 2.8.10 Количество презентаций для инвесторов 2.8.11 Количество посещений сайта по продвижению инвестиций 2.8.12 Число завершенных секторальных контрольных обследований	
Источники данных	
Национальные	Международные
- система отслеживания инвесторов UZIPA	- обследования WAIPA по состоянию агентств по продвижению ПИИ
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Отчетность: ежеквартально Обновление данных: каждую неделю	

Кластер КПД	Номер КПД
Деятельность спец.(особых) экономических зон	2.9
Тип КПД	
Результатный	
Определение	
Возврат оплаченных налогов и других мер поддержки, предоставляемых правительством через инструмент ОЭЗ в виде дополнительных рабочих мест, увеличения экспорта, увеличения добавленной стоимости и т.д..	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
ОЭЗ должны регулярно оцениваться, чтобы определить, служат ли они согласованным целям с точки зрения создания новых рабочих мест, более высокой производительности труда, более высоких расходов на НИОКР, более высокого экспорта, большей привлекательности фирм с иностранными инвестициями и т. д. Этот набор данных позволяет осуществлять мониторинг и оценку. Это помогает быстрее и ближе к динамике рынка адаптировать предложение ОЭЗ к реальным потребностям потенциальных клиентов/инвесторов.	
Единица измерения	
<p>2.9.1 Количество и отраслевая структура отечественных и иностранных компаний, инвестирующих в ОЭЗ.</p> <p>2.9.2 Количество и отраслевой состав отечественных и иностранных компаний, покидающих ОЭЗ.</p> <p>2.9.3 Количество и отраслевая структура рабочих мест, созданных отечественными и иностранными компаниями, созданными в ОЭЗ.</p> <p>2.9.4 Показатели экспорта (стоимость, рост и отраслевая структура) отечественных и иностранных фирм, созданных в ОЭЗ (и в виде доли от совокупного экспорта).</p> <p>2.9.5 Влияние ОЭЗ на импорт промежуточных товаров и услуг (стоимость, рост и отраслевая структура).</p> <p>2.9.6 Количество, стоимость и отраслевая структура проектов ПИИ в ОЭЗ (объявленных и реализованных).</p> <p>2.9.7 Расходы на государственную поддержку администрации ОЭЗ.</p>	
Источники данных	
Национальные	Международные
- администрации ОЭЗ	- FDI Markets data
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Один раз в год	

Кластер КПД	Номер КПД
Изменения законодательства по ГЧП и приватизации в отношении ПИИ	2.10
Тип КПД	
Результатный	
Определение	
Любые изменения в законах, нормативных актах, процессах, которые повышают качество правовой, политической и институциональной базы, регулирующей ГЧП и приватизацию в Узбекистане.	
Обоснование ключевого показателя деятельности	
Важно быть в курсе событий и четко сообщать о любых изменениях, связанных с ГЧП и приватизационными схемами, в той мере, в какой они касаются расширения возможностей иностранных фирм участвовать в этих процессах.	
Единица измерения	
2.1.1 Число принятых новых законов/правил/поправок/кодексов/правительственной политики. 2.1.2 Число усовершенствованных или отмененных процедур/мер политики и практики/стандартов. 2.1.3 Количество и секторы, в которых новые законы или правила публикуются через официальные средства массовой информации.	
Источники данных	
Национальные	Международные
- Минфин - Агентство по управлению госимуществом - Агентство по управлению приватизацией - МИВТ	
Периодичность обновления (период между обновлениями)	
Один раз в год	

10. Обзор инвестиционной политики и нормативно-правовой базы Узбекистана

ОБЗОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ УЗБЕКИСТАНА

Обновленный и пересмотренный проект

Май 2022



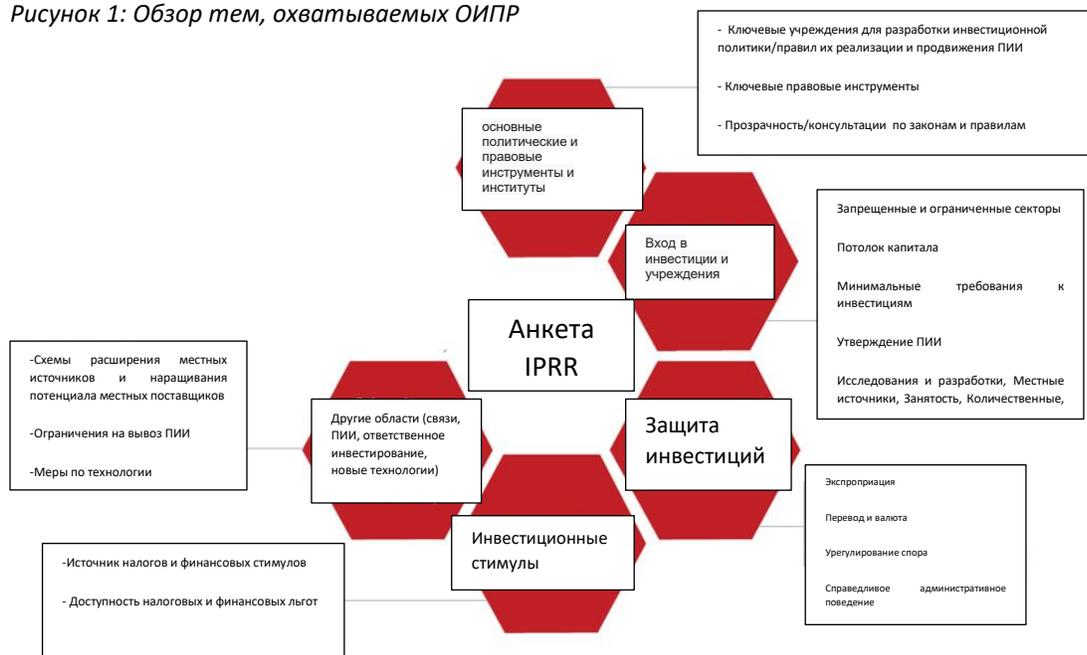
TABLE OF CONTENTS

10.1.	ВВЕДЕНИЕ.....	199
10.2.	ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ.....	200
10.3.	ОБЗОР ОСНОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	209
10.3.1.	<i>Правовые инструменты, регулирующие иностранные инвестиции.....</i>	209
10.3.2.	<i>Законодательство и регулирование ПИИ.....</i>	209
10.3.3.	<i>Отраслевые законы</i>	210
10.3.4.	<i>Публичный доступ к законам и политике в отношении иностранных инвестиций ...</i>	211
10.3.5.	<i>Консультации с заинтересованными сторонами.....</i>	212
10.4.	КЛЮЧЕВЫЕ ИНСТИТУТЫ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ	213
10.4.1.	<i>Учреждения национального уровня</i>	213
10.4.2.	<i>Услуги по содействию иностранным инвесторам.....</i>	215
10.4.3.	<i>Субнациональные агентства по продвижению инвестиций</i>	215
10.5.	СТРАТЕГИЯ ПОощРЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	215
10.5.1.	<i>Выводы и рекомендации</i>	217
10.6.	ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ВХОД И ОТКРЫТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	223
10.6.1.	<i>Вход на рынок и отраслевые ограничения</i>	223
10.6.2.	<i>Закрытые секторы.....</i>	223
10.6.3.	<i>Формы учреждения</i>	225
10.6.4.	<i>Тест экономических потребностей для ПИИ.....</i>	225
10.6.5.	<i>Минимальные инвестиционные требования</i>	225
10.6.6.	<i>Количественные и географические ограничения</i>	226
10.6.7.	<i>Ограничения на назначение иностранцев</i>	226
10.6.8.	<i>Требования к местным поставщикам и местным исследованиям и разработкам ...</i>	226
10.6.9.	<i>Национальный режим и дискриминационные условия</i>	227
10.6.10.	<i>Утверждение иностранных инвестиций</i>	228
10.6.11.	<i>Предсказуемость и стабильность регуляторной среды</i>	228
10.6.12.	<i>Выводы и рекомендации</i>	229
10.7.	ЗАЩИТА ИНВЕСТИЦИЙ	230
10.7.1.	<i>Защита от экспроприации</i>	230
10.7.2.	<i>Ограничения на приток и отток средств</i>	232
10.8.	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ.....	234
10.8.1.	<i>Выводы и рекомендации</i>	237
10.9.	ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТИМУЛЫ	240
10.9.1.	<i>Налоговые и финансовые льготы.....</i>	240
10.9.2.	<i>Публичный доступ к информации о поощрениях.....</i>	243
10.9.3.	<i>Критерии приемлемости и процесс утверждения</i>	243
10.10.	ВЗАИМОСВЯЗИ.....	244
10.11.	МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАВОВАЯ БАЗА	244
10.11.1.	<i>Результаты и Рекомендации</i>	250
10.12.	ПРИЛОЖЕНИЕ.....	251
10.12.1.	<i>Приложение 1: Краткие тематические исследования механизмов рассмотрения жалоб инвесторов.....</i>	251
10.12.2.	<i>Приложение 2: Надлежащая практика разработки и внедрения механизма рассмотрения жалоб инвесторов</i>	253
10.12.3.	<i>Приложение 3: Инвестирование в Индию - Создание высокопроизводительного IPA с нуля в рекордно короткие сроки</i>	254

10.1. Введение

В этом Обзоре инвестиционной политики и регулирования (ОИПР) представлен обзор нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиции в Узбекистане, и определены связанные с ними барьеры для ПИИ, которые влияют на бизнес и инвесторов. Он подготовлен на основе стандартной методологии и структуры, разработанной Группой Всемирного банка, и включает в себя всесторонний обзор основных правовых и нормативных инструментов для прямых иностранных инвестиций, институциональной среды для продвижения инвестиций, правил входа и учреждения, а также уровня защиты инвестиций.

Рисунок 1: Обзор тем, охватываемых ОИПР



ОИПР генерирует актуальную информацию о политике и нормативно-правовой базе, регулирующей инвестиции в Узбекистане, в стандартизированном виде, что позволяет проводить сравнительный анализ с соответствующими сопоставимыми странами для определения потенциальных областей для реформ. Исследование для данного ОИПР основано на обзоре применимых в настоящее время политик, законов и нормативных актов с использованием стандартизированного вопросника. Анкета дополняется опросами инвесторов, которые проводятся параллельно. Это позволит сравнить де-юре и де-факто барьеры для инвестиций.

Нижеследующий страновой профиль IPRR для Узбекистана охватывает различные аспекты инвестиционной политики и регулирования и состоит из следующих основных разделов:

- В Разделе 2 представлен обзор основ инвестиционной политики Узбекистана, включая правовые инструменты, регулирующие иностранные инвестиции, ключевые институты, участвующие в продвижении инвестиций, а также стратегию страны по продвижению иностранных инвестиций;

- **Разделы 3-6 охватывают политику Узбекистана и внутреннюю правовую базу** в отношении различных аспектов жизненного цикла инвестиций: вход и установление (Раздел 3), защита (4), стимулы (5) и связи (6); а также
- **Раздел 7 описывает международно-правовую инвестиционную базу Узбекистана**, включая обязательства страны в рамках ВТО и отдельные международные инвестиционные соглашения (МИС).

10.2. Основные выводы и рекомендации

В следующей таблице представлен краткий обзор основных выводов и рекомендаций обзора. Рекомендуемые действия по реформе организованы по основным областям реформы, соответствующие международные тематические исследования связаны соответствующим образом, чтобы дополнительно проиллюстрировать различные предложения по реформе. Дополнительная информация, касающаяся отдельных рекомендаций по реформе, представлена в основных разделах этого обзора, включая конкретные тематические исследования и соответствующие примеры передовой практики для иллюстрации предлагаемых реформ.

Таблица 1: Основные выводы и рекомендации ОИПР

Выводы	Рекомендации	Ссылки и ссылки на примеры передовой международной практики, тематические исследования и т. д.
Стратегическая основа ПИИ		
<p>Узбекистан не имеет стратегии ПИИ, которая увязывалась бы с его национальными целями развития.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Пересмотреть приоритеты секторов для привлечения ПИИ в свете COVID-19 и других глобальных мегатенденций ПИИ: провести быстрое сканирование секторов, чтобы определить небольшое количество приоритетных целевых секторов для привлечения ПИИ. ✓ <input type="checkbox"/> Разработать стратегию ПИИ, которая расставляет приоритеты по секторам, реформам и видам деятельности в соответствии с ценностным предложением страны и целями экономического и социального развития. 	<p>Стратегия ПИИ для Ирландии: стимулирование восстановления и устойчивого роста на 2021–2024 годы: https://www.idaireland.com/about-ida/driving-recovery-and-sustainable-growth-2021-2024</p> <p>План реагирования IDA в Ирландии на COVID-19: https://www.idaireland.com/newsroom/publications/ida-ireland-covid-19-response-plan</p> <p>Стратегия и дорожная карта ПИИ следующего поколения на 2018–2030 годы для Вьетнама [отдельное приложение к этому отчету]</p> <p>Национальная инвестиционная стратегия Казахстана на 2018–2022 годы [см. вставку 2 ниже]</p>
Политика и законодательство в отношении ПИИ		

<p>Новый закон об инвестициях 2019 года упорядочил законодательство об инвестициях. Тем не менее, закон еще можно усилить, чтобы обеспечить большую ясность и устранить оставшиеся неясности, особенно связанные с защитой и гарантиями инвесторов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Пересмотреть Закон об инвестициях и сопоставить его с передовой международной практикой. ✓ Принять целевые поправки к Закону об инвестициях, особенно связанные с модернизацией защиты и гарантий инвесторов. ✓ Обеспечить соответствие двусторонним инвестиционным договорам (ДИД) и международным инвестиционным соглашениям (МИС), ратифицированным Узбекистаном. 	<p>Подробный обзор и оценка Закона об инвестициях от 2019 года Группой Всемирного банка и IFC, включая конкретные постатейные рекомендации по улучшению <i>[будет представлен в виде отдельного отчета]</i></p>
<p>Узбекистан имеет большое количество действующих инвестиционных договоров «старого образца», включая безоговорочные определения и двусмысленные формулировки, которые подвергают страну высокому риску споров между инвесторами и государством.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Разработать и официально принять новую модель ДИД, соответствующую современным стандартам заключения инвестиционных договоров. ✓ Разработать стратегию обновления и пересмотра ДИД «старого образца». 	<p>Руководство Группы Всемирного банка по ИИС, включая подробное руководство, варианты и примеры положений по разработке типового ДИД на основе передовой международной практики и ИИС «нового поколения» <i>[отдельное приложение к настоящему отчету]</i></p>
<p>Законодательная прозрачность</p>		

<p>Не существует централизованного онлайн-портала, на котором публикуются законы и нормативные акты, и несколько официальных порталов предоставляют переводы местных законов и нормативных актов на английский язык, имеющие отношение к инвесторам.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Создать центральный онлайн-портал с актуальной библиотекой всех первичных и подзаконных актов, регулирующих бизнес. ✓ Обеспечить перевод на английский язык и / или перевод на другие языки для иностранных инвесторов (через автоматизированные службы онлайн-перевода). 	<p>Kazakhstan national legislative database https://online.zakon.kz/.</p> <p>Kyrgyz Republic online portal with all legal acts maintained by the Ministry of Justice (according to Art. 6d of government Decree No. 764 "On the Ministry of Justice, 2009): http://cbd.minjust.gov.kg/ru-ru/npakr/Search.</p>
<p>Значительная часть нормативных актов принимает форму подзаконных актов и министерских нормотворческих актов, что фактически позволяет обойти требование проведения консультаций с общественностью в отношении первичного законодательства.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Обязать публикацию в Интернете всех законопроектов / нормативных актов, касающихся инвестиционного климата, и требовать как минимум 4 недели для консультаций с общественностью. ✓ Установить требования к консультациям также для подзаконных актов и министерских норм, которые влияют на создание и функционирование предприятий. ✓ Требовать публикации годового отчета обо всех законодательных изменениях, касающихся инвестиционного климата. ✓ При необходимости в законодательство о судопроизводстве вносятся соответствующие изменения. 	<p>Казахстанский портал онлайн-консультаций нормативно-правовой базы: www.egov.kz, раздел «Открытое правительство»</p> <p>Кыргызская Республика Ст. 18-20 Закона «О правовых актах», предписывающих проведение консультаций с заинтересованными сторонами до принятия любого закона [см. вставку 1 ниже]</p>
<p>Поступление и размещение ПИИ</p>		

<p>Ограничения на ПИИ разбросаны по нескольким отраслевым законам – например, в страховании, средствах массовой информации и банковском секторе. Рассредоточенные ограничения на ПИИ могут затруднить для иностранных инвесторов определение применимых к ним правил заранее.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Рассмотреть возможность введения регулярно пересматриваемого Негативного списка, который содержит все ограничения доступа на рынок для иностранных инвесторов в рамках Закона об инвестициях. 	<p>World Bank Group Investment Law Reform, A Handbook for Practitioners, Chapter 4 (Considerations for Entry of Foreign Investment) https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25206 Example of a provision enabling a Negative List in an Investment Law [see Box 3 further below]</p>
<p>Существуют широкие дискреционные полномочия при выполнении требования об утверждении лицензии для инвестиций в стратегическую деятельность. Не существует стандартного или прозрачного механизма проверки для предоставления индивидуальных лицензий. Условия предоставления разрешения также не являются заранее определенными и четко определенными, и фактически могут устанавливаться в каждом конкретном случае. Сам процесс утверждения занимает много времени и,</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Опубликовать административные положения, касающиеся выдачи лицензий, для повышения прозрачности процедур регулирования, критериев принятия решений и сроков. ✓ Создать механизм рассмотрения жалоб для поддержки соблюдения правил администрацией (см. далее ниже). 	

<p>как известно, длился даже до года или дольше. Правительство приняло меры по сокращению количества видов деятельности, требующих лицензирования и разрешений, но нормативно-правовая база по-прежнему остается довольно сложной и непрозрачной для иностранных инвесторов.</p>		
Права инвесторов и их соблюдение		
<p>На практике соблюдение прав и средств защиты инвесторов слабое, поскольку оно зависит главным образом от государственных органов, ответственных за их реализацию. Инвесторам не хватает эффективного механизма регресса.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Повысить эффективность работы Уполномоченного по защите прав и законных интересов предпринимателей и/или внедрить независимый механизм рассмотрения жалоб инвесторов для выявления и разрешения жалоб инвесторов до того, как они попадут в местные суды или международный арбитраж. ✓ Принять правовые основы для наделения полномочиями ведущего государственного органа по рассмотрению жалоб инвесторов. ✓ Разработать исполнительные положения, определяющие его мандат, ключевые процессы и полномочия ✓ Внедрить интерактивную общедоступную электронную платформу, которая позволяет 	<p>Краткие тематические исследования по Боснии и Герцеговине, Эфиопии и Грузии [см. Приложение 1]</p> <p>Ключевые характеристики эффективных механизмов рассмотрения жалоб инвесторов [см. Приложение 2]</p> <p>Краткое описание деятельности инвестиционного омбудсмена в Казахстане и Кыргызской Республике [см. вставку 4 ниже]</p>

	инвесторам легко подавать жалобы и отслеживать их	
Не существует процедур и инструментов для обеспечения надлежащей правовой процедуры или справедливой компенсации в случае экспроприации. Суды низшей инстанции, как правило, выносят решения в пользу местных органов власти и местных компаний, которые не выплатили иностранным истцам компенсацию в размере полной рыночной стоимости экспроприированного имущества.	✓ Принять законодательство о порядке и расчете компенсации в случае правомерного отчуждения.	Документ, обобщающий передовой опыт в области компенсации за экспроприацию: Компенсация за экспроприацию, Международный институт устойчивого развития, 2013 г., https://www.iisd.org/system/files/publications/best_practice_compensation_expropriation_en.pdf
Инвесторы сталкиваются с задержками в переводах иностранной валюты из-за ситуации с платежным балансом в Узбекистане.	✓ Переводы за границу могут быть временно приостановлены или отсрочены в особо оговоренных случаях. Это должно быть редким явлением, основанным на законе. Следует выяснить причины задержек и их правовую основу.	Образец положения о переводе средств в Законе об инвестициях [см. вставку 5 ниже]
Учреждения по продвижению инвестиций		

<p>Агентство по продвижению инвестиций при МИВТ должно быть наделено полномочиями, чтобы стать эффективным национальным головным агентством по реализации государственной политики и программ по привлечению и продвижению инвестиций.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Укрепить структуру управления агентством путем эффективного создания Совета директоров для надзора за стратегическими вопросами и операционными результатами в соответствии с передовой международной практикой. ✓ Повышение операционной эффективности агентства за счет определения стандартных операционных процедур в соответствии с передовой международной практикой, увеличения финансовых, человеческих и технических ресурсов агентства и разработки корпоративного бизнес-плана, включая конкретные приоритеты и годовые цели. ✓ Разработать и внедрить ориентированную на результат, сфокусированную и упреждающую информационно-просветительскую программу, ориентированную на небольшое количество секторов/задач ГПСЦ, соответствующих стратегическим приоритетам Узбекистана. ✓ Разработать и внедрить ориентированную на результат, сфокусированную и упреждающую программу послеоперационного ухода, нацеленную на небольшое количество секторов/задач ГПСЦ, согласованную со стратегическими приоритетами Узбекистана. ✓ Улучшить межведомственное сотрудничество между агентствами и субъектами национального и муниципального уровня, 	<p>Улучшение предоставления услуг агентствами по продвижению инвестиций - Комплексная структура обслуживания инвесторов: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33498</p> <p>Повышение влияния агентств по продвижению инвестиций на развитие в: Отчет о глобальной инвестиционной конкурентоспособности за 2019/2020 гг.: https://elibrary.worldbank.org/doi/full/10.1596/978-1-4648-1536-2_ch5</p> <p>Состояние агентств по поощрению инвестиций – данные совместного глобального исследования WAIPA-WBG 2020: http://documents1.worldbank.org/curated/en/499971594008431029/pdf/State-of-Investment-Promotion-Agencies-Evidence-from-WAIPA-WBG-s-Joint-Global-Survey.pdf</p> <p>Работа с инвесторами в Тунисе: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34443</p> <p>План реагирования IDA в Ирландии на COVID-19: https://www.idaireland.com/newsroom/publications/ida-ireland-covid-19-response-plan</p>
--	---	---

	<p>участствующими в различных инвестиционных функциях, путем внедрения формальных инструментов координации.</p>	<p>Практический пример: Инвестирование в Индию [см. Приложение 3]</p> <p>Национально-субнациональная координация по привлечению инвестиций – пример Испании: http://documents1.worldbank.org/curated/en/503651614752434734/pdf/National-Subnational-Coordination-for-Investment-Attraction-The-Case-of-Spain.pdf</p> <p>Предстоящая экспресс-оценка инвестиционного агентства Группой Всемирного банка / IFC, включая подробные рекомендации по повышению его операционной эффективности [будет представлен в виде отдельного отчета]</p>
--	---	---

10.3. Обзор основ инвестиционной политики

10.3.1. Правовые инструменты, регулирующие иностранные инвестиции

Узбекистан регулирует прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в рамках инвестиционного законодательства и отраслевых правил. Кроме того, применяются другие общие законы и положения, регулирующие как внутренние, так и иностранные инвестиции, как описано ниже. Узбекистан также имеет двусторонние инвестиционные договоры и является участником многочисленных многосторонних договоров, влияющих на условия иностранных инвестиций в стране. Правительство Узбекистана объявило прямые иностранные инвестиции основным приоритетом для страны, и по закону иностранные инвестиции разрешены во всех секторах экономики без дискриминации иностранных инвесторов по национальному признаку.

10.3.2. Законодательство и регулирование ПИИ

25 декабря 2019 года в Узбекистане принят Закон Республики Узбекистан № ЗРУ-598 «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» («Закон об инвестициях»), который вступил в силу 27 января 2020 года. Новый Закон об инвестициях регулирует все аспекты инвестиций и инвестиционной деятельности, осуществляемой иностранными и отечественными инвесторами в стране, и предоставляет иностранным инвесторам национальный режим и гарантии недискриминации. Закон об инвестициях закрепляет и либерализует правила об иностранных инвестициях, действовавшие с 1990-х годов, и отменяет несколько законов, регулирующих иностранные инвестиции до его принятия: в частности, Закон «Об иностранных инвестициях» № 609-І от 30 апреля 1998 года, Закон «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов» № 611-І от 30 апреля 1998 года и Закон «Об инвестиционной деятельности» № 719-І от 24 декабря 1998 года.

Закон об инвестициях устанавливает основные принципы прозрачности, открытости, законности, свободы осуществления инвестиционной деятельности, справедливости и равенства субъектов инвестиционной деятельности, недискриминации инвесторов и презумпции добросовестности со стороны инвесторов. Кроме того, он предусматривает справедливое и равное отношение к иностранным инвесторам и иностранным инвестициям с не менее благоприятным режимом, чем для граждан Узбекистана, и гарантирует полную и постоянную защиту и безопасность. Государственные органы и их должностные лица не вправе вмешиваться в деятельность субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемую в соответствии с Законом об инвестициях. Кроме того, в законе четко перечислены права инвесторов и предусмотрены налоговые льготы и многочисленные гарантии для инвесторов, такие как государственные гарантии защиты, гарантии свободного перевода средств в иностранной валюте в Узбекистан и из Узбекистана без каких-либо ограничений, включая конвертацию валюты для репатриации, гарантии от неблагоприятных изменений в законах и гарантии прозрачности и открытости.

Другие основные законы, указы президента и постановления правительства, регулирующие инвестиции в Узбекистане:

- Закон «О валютном регулировании» № ЗРУ-573 от 22 октября 2019 года.
- Закон «О внесении изменений в Налоговый кодекс Республики Узбекистан» № ЗРУ-599 от 30 декабря 2019 года.

- Закон «Об особых экономических зонах» № ЗРУ-604 от 17 февраля 2020 г.
- Закон «О государственно-частном партнерстве» № ЗРУ-537 от 10 мая 2019 г.
- Закон «О концессиях» № 110-I от 30 августа 1995 г.
- Закон «О соглашениях о разделе продукции» № 312-II от 07 декабря 2001 г.
- Закон «Об инвестиционных и паевых фондах» № ЗРУ-392 от 25 августа 2015 г.
- Закон «О разгосударствлении и приватизации» № 425-XII от 19 ноября 1991 г.
- Постановление о Государственной программе реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития в Год науки, образования и цифровой экономики (2 марта 2020 г.).
- Указ «О совершенствовании управления инвестициями и внешней торговлей путем создания Министерства инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан» (УП-5643, 28 января 2019 г.).
- Постановление «О мерах по улучшению позиций Узбекистана в международных рейтингах и индексах» (УП-5687, 7 марта 2019 г.).
- Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых иностранных инвестиций» № УП-4434 от 10 апреля 2012 года.
- Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых иностранных инвестиций» № УП-3594 от 11 апреля 2005 года.
- Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по реализации Указа Президента Республики Узбекистан» № 180 от 2 августа 2005 года.

В ответ на Covid-19 правительство Узбекистана («РУз») приняло ряд законов и мер для обеспечения определенных гарантий и защиты. Они предусматривают отсрочку уплаты налогов, снижение налоговых ставок, отмену и освобождение от уплаты налогов, а также меры поддержки ликвидности.

- Постановление Президента Республики Узбекистан «О первоочередных мерах по смягчению негативного воздействия на отрасли экономики пандемии коронавирусной инфекции и мирового кризиса» № 5969 от 19 марта 2020 года, предусматривающее возможность получения субъектами предпринимательства актов непреодолимой силы от МИВТ для смягчения договорных обязательств, затронутых COVID 19; а также
- Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по противодействию распространению коронавирусной инфекции» № 176 от 23 марта 2020 года, предусматривающее льготы и помощь со стороны государства для бизнеса.

10.3.3. Отраслевые законы

Иностранные инвестиции в определенных секторах регулируются отраслевыми законами и правилами, которые в целом применяются в равной степени как к отечественным, так и к иностранным инвесторам, за некоторыми исключениями, когда налагаются ограничения на иностранную собственность. Некоторые из регулируемых секторов в Узбекистане включают

банковское дело, страхование, авиаперевозки, железные дороги, производство электроэнергии, средства массовой информации и другие сектора, которые считаются связанными с национальной безопасностью. Например, Закон Республики Узбекистан «О внесении изменений и дополнений в Закон о банках и банковской деятельности» № ГРУ-580 от 5 ноября 2019 года ограничивает общую долю нерезидентов (не являющихся международными финансовыми организациями, иностранными банками и иные кредитные организации) не более 50 % уставного капитала банка. Кроме того, требуется предварительное разрешение ЦБ в случае, если нерезиденты захотят купить более 5% акций местного банка.

10.3.4. Публичный доступ к законам и политике в отношении иностранных инвестиций

Опубликование законов является обязательным условием вступления законов в силу и действия в Узбекистане. В частности, статья 28 Закона Республики Узбекистан «О нормативных правовых актах» № ЗРУ-342 от 24 декабря 2014 года («Закон о нормативных правовых актах») предусматривает, что все нормативные правовые акты и положения должны быть опубликованы в официальных изданиях, чтобы быть эффективным. Все законы и постановления вступают в силу со дня их официального опубликования, если в самих актах не указан более поздний срок. Закон также предусматривает, что никто не может быть осужден, наказан или лишен собственности или каких-либо прав на основании закона, который не был официально опубликован. Он также предусматривает публикацию нормативных актов министерств, государственных комитетов, ведомств и органов государственной власти на официальных сайтах принявших их органов в течение одного дня после официального опубликования законодательства.

Аналогичным образом, статья 20 Закона об инвестициях гласит, что правовые акты, официально не опубликованные для всеобщего сведения, не влекут правовых последствий и не могут служить основанием для регулирования инвестиций или наложения санкций за любое несоблюдение требований неопубликованных правовых актов. Он также уполномочивает государственные органы и органы государственной власти публиковать информацию об их участии и решениях в отношении инвестиционной деятельности через средства массовой информации, в том числе на своем официальном сайте, в целях обеспечения открытого и беспрепятственного доступа физических и юридических лиц к информации об осуществляемой деятельности государственных органов и органов государственной власти и их решения в сфере инвестиционной деятельности. Неопубликованные нормативные акты не могут стать основанием для регулирования, наложения санкций за несоблюдение и не могут быть обжалованы в судах. Закон «О нормативных правовых актах» устанавливает источники официального опубликования Конституции, законов Республики Узбекистан, постановлений Палат Оли Мажлиса Республики Узбекистан, указов и постановлений Президента Республики Узбекистан, среди которых «Вестник палат Олий Мажлиса» и «Собрание законодательства Республики Узбекистан».

Общественное ознакомление с законодательством, указами президента и решениями правительства осуществляется через сайт <https://regulation.gov.uz>. Справочник по законодательству Узбекистана (<http://www.lex.uz/>) служит централизованным онлайн-ресурсом для информации о действующем законодательстве. Также правовые акты, касающиеся отдельных государственных органов, публикуются на их официальных сайтах. Например, на сайте Министерства инвестиций и внешней торговли (МИВТ) публикуются нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность

агентства по адресу: <https://mift.uz/ru/menu/pravovye-osnovy-vneshneekonomicheskoy-brdejatelnosti-i-dejatelnosti-ministerstva>. Другой пример — сайт Министерства экономического развития и сокращения бедности: <https://mineconomy.uz/ru/node/73>. Веб-сайт МИВТ (<http://mift.uz/>) также предоставляет общую информацию о законах и процедурах, но в основном на узбекском и русском языках.

10.3.5. Консультации с заинтересованными сторонами

Закон о нормативных правовых актах предусматривает проведение консультаций с общественностью и заинтересованными сторонами до вступления в силу нового законопроекта, но не требует проведения таких консультаций. В частности, указывается, что рабочая группа может быть создана в составе представителей соответствующих подразделений развития, министерств, государственных комитетов или ведомств, отвечающих за соответствующие отрасли, иных заинтересованных государственных органов, научных организаций, а также граждан, обладающих соответствующими знаниями и необходимым опытом. подготовить проекты нормативных актов и дать рекомендации. В нем также указывается, что проект закона может быть вынесен на общественное обсуждение, а любые предложения и замечания, высказанные в ходе обсуждения проекта постановления, носят рекомендательный характер и подлежат рассмотрению разрабатывающим министерством или ведомством.

Далее в законе указано, что проектная организация разместит законопроект на едином портале интерактивных государственных услуг Республики Узбекистан с целью проведения общественных обсуждений. Проекты некоторых законодательных актов публикуются на правительственном веб-сайте (<https://regulation.gov.uz>) для общественного обсуждения и комментариев. Тем не менее, не установлены сроки или установленный законом период, в течение которого законы, постановления или другие меры должны быть общедоступными для комментариев до их принятия, а отсутствие конкретной информации и прозрачности может препятствовать участию общественности. Закон «О Регламенте Законодательной палаты Олий Мажлиса Республики Узбекистан», раздел III «О порядке рассмотрения нормативных правовых актов в Законодательной палате», в редакции Закона № ЗРУ-369 от 29 декабря 2015 года, в редакции от 8 января 2019 г. также предусматривает проведение общественных обсуждений законопроектов, а Закон «Об общественном обсуждении законопроектов» № 166-II от 14 декабря 2000 г. устанавливает принципы проведения общественных обсуждений, включая их публикацию в газетах и других средствах массовой информации. СМИ. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по внедрению системы оценки воздействия законодательных актов на предпринимательскую деятельность» № 328 от Постановлением № 328 от 2 декабря 2014 года также предусматривается создание единого портала интерактивных государственных услуг Республики Узбекистан для обсуждения и оценки влияния новых законов на предпринимательскую деятельность, а предложения участников подлежат обязательному рассмотрению государственными и хозяйственными органами и составители нового закона.

Примечательно, однако, что большинство законов принимает форму подзаконных актов и министерских нормотворческих актов, и лишь небольшой процент принимаемых первичных законодательных актов может подвергаться общественному обсуждению. Сильная зависимость от вторичного законодательства приводит к эффективному обходу любого требования о консультациях с общественностью.

10.4. Ключевые институты по продвижению инвестиций

В Узбекистане действует агентство по продвижению инвестиций национального уровня, на которое возложены функции по продвижению инвестиций во все сектора экономики, включая привлечение ПИИ в Узбекистан. Существуют также субнациональные или местные агентства, которым конкретно поручено продвигать инвестиции в своих регионах.

10.4.1. Учреждения национального уровня

Министерство инвестиций и внешней торговли (МИВТ), созданное в 2019 году, является центральным государственным органом, отвечающим за формирование, управление и надзор за инвестиционной политикой и регулирование различных сфер экономической деятельности и развития бизнеса в Узбекистане, включая продвижение иностранных инвестиций в Узбекистан. В соответствии со статьей 26 Закона об инвестициях на МИВТ возложены следующие стратегические функции:

- Консультирование потенциальных инвесторов по юридическим, экономическим и другим вопросам хозяйственной деятельности и оказание необходимой помощи в решении возникающих вопросов;
- реализация единой государственной инвестиционной политики и координация деятельности государственных органов в сфере инвестиционного регулирования;
- Обеспечение взаимодействия по вопросам инвестиционного сотрудничества органов государственного управления, органов местного самоуправления и органов хозяйственного управления с компетентными органами иностранных государств;
- привлечение иностранных инвестиций, осуществление эффективного взаимодействия с международными экономическими и финансовыми институтами, иностранными государственными финансовыми организациями на двусторонней и многосторонней основе;
- Участие в подготовке, согласовании и подписании международных договоров Республики Узбекистан об инвестиционном сотрудничестве;
- Обеспечение постоянной обратной связи с инвесторами, содействие регионам и отечественным компаниям в привлечении инвестиций, организация разработки инвестиционных предложений;
- Расширение и укрепление торгового сотрудничества Республики Узбекистан с зарубежными странами, поддержка экспорта товаров, работ и услуг;
- Содействие развитию инфраструктуры внешней торговли; а также

- **Совершенствование нормативно-правовой базы по привлечению инвестиций**, развитию инвестиционного климата и инвестиционной деятельности в Узбекистане.

Агентство по привлечению инвестиций («Агентство»), подведомственное учреждение под эгидой МИВТ, было создано в 2019 году в соответствии с Указом Президента от 28 января 2019 года «Об организации деятельности Министерства инвестиций и внешней торговли». Республики Узбекистан» для привлечения иностранных инвестиций.

Полномочия и стратегические задачи Агентства изложены в Постановлении Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об организации деятельности Агентства по привлечению иностранных инвестиций при Министерстве инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан». от 24.07.2019 № 621, к которым относятся:

- **Участие в реализации единой государственной инвестиционной политики**, направленной на привлечение иностранных инвестиций в страну, создание благоприятных условий для иностранных инвесторов с учетом экономических, социальных и экологических интересов страны
- **оказание информационной, правовой и иной поддержки иностранным инвесторам**, а также содействие в организации взаимодействия с государственными органами и организациями и отечественными инвесторами, содействие в решении возникающих вопросов в сфере инвестиционной деятельности;
- **Доведение до иностранных деловых кругов через СМИ информации о созданных в республике преимуществах** для иностранных инвесторов, в том числе о льготных условиях, гарантиях, привилегиях и преференциях, предоставляемых иностранным инвесторам;
- **Выполнение функций надежного посредника** между иностранными инвесторами и отечественными предпринимателями при реализации выгодных инвестиционных проектов; а также
- **Формирование и ведение информационных баз** данных инвестиционных проектов в стране с участием иностранных инвестиций и проведение системного мониторинга реализуемых проектов; а также
- **Продвижение Республики Узбекистан как инвестиционного направления.**

Агентство не наделено какими-либо регулируемыми функциями, а скорее его мандат заключается в продвижении и привлечении иностранных инвестиций в страну.

Аппарат Уполномоченного по защите прав и законных интересов инвесторов при Президенте Республики Узбекистан был создан в 2019 году в соответствии со статьей 33 Закона об инвестициях и Указом Президента «О мерах по коренному совершенствованию системы защиты бизнеса». *Деятельность и оптимизация деятельности прокуратуры*» от 1 апреля 2019 года. Более подробная информация о задачах и функционировании Аппарата Уполномоченного размещена на официальном сайте <https://biznesvakil.uz/en/menu/directions/>. В числе прочих функций Уполномоченный уполномочен участвовать в разработке и реализации государственной политики в сфере развития предпринимательства, защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательства, осуществлять контроль за соблюдением государственными органами прав и законных интересов субъектов предпринимательства и оказывать им юридическую поддержку, рассматривать обращения инвесторов, возникающие в ходе осуществления инвестиционной деятельности в стране, и давать

рекомендации по их разрешению, в том числе взаимодействуя с органами государственной власти и органами местного самоуправления. Орган государственного управления и орган местного самоуправления, получившие рекомендации, обязаны дать письменный ответ Уполномоченному по защите прав инвесторов по рассматриваемым вопросам.

10.4.2. Услуги по содействию иностранным инвесторам

Хотя конкретных законов или правил, обязывающих государственные органы или агентства предоставлять услуги по содействию иностранным инвесторам, не существует, такие услуги предоставляются Агентством в рамках его полномочий. Общая информация об инвестиционном климате и обзоре возможностей, инвестиционном законодательстве, инвестиционных предложениях, базе данных по реализации инвестиционных проектов, льготах, особых экономических зонах и другая информация об иностранной инвестиционной деятельности размещена на Портале Агентства по адресу: <http://invest.gov.uz/>. Определенные услуги по содействию также предоставляет Торгово-промышленная палата Узбекистана (<http://www.chamber.uz/en/index>).

10.4.3. Субнациональные агентства по продвижению инвестиций

На субнациональном уровне поощрение инвестиций осуществляется территориальными управлениями МИВТ и региональными представительствами Агентства. Оба представительства Агентства и МИВТ расположены во всех 12 областях Республики Узбекистан. Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 4 от 04 января 2019 года и Указом Президента Республики Узбекистан № УП-5511 от 15 августа 2018 года введен эксперимент по развитию инвестиционного климата в Республике Узбекистан. Узбекистан, предоставив местному муниципальному органу власти города Ташкента (Хакимияту, приравненному к акимату) дополнительные полномочия по привлечению иностранных инвестиций. Агентство координирует свои действия со своими региональными представительствами, а МИВТ – с территориальными администрациями и органами местного самоуправления в регионах по вопросам привлечения иностранных инвестиций.

10.5. Стратегия поощрения иностранных инвестиций

В 2017 году правительство опубликовало свою основную «Стратегию действий по пяти приоритетным направлениям развития Узбекистана на 2017-2021 годы» («Стратегия развития»). В стратегии изложена комплексная программа реформ, включая политические, административные и судебные аспекты, экономическую либерализацию, внешнюю политику, верховенство закона и эффективное управление, а также конкретные отраслевые планы в области транспорта, энергетики и промышленности. Приоритетными направлениями экономического развития и либерализации являются:

- **Укрепление макроэкономической стабильности** и поддержание высоких темпов экономического роста;
- **Повышение конкурентоспособности экономики** за счет структурных реформ, модернизации и диверсификации ее ведущих отраслей;

- **продолжение институциональных и структурных реформ**, направленных на сокращение присутствия государства в экономике, усиление защиты прав и приоритетной роли частной собственности;
- **Комплексное и сбалансированное социально-экономическое развитие** областей, районов и городов, оптимальное и эффективное использование их потенциала;
- **Модернизация и ускорение развития сельского хозяйства;**
- **Устранение барьеров** и создание благоприятной деловой среды.

Каждый год правительство выпускает ежегодные стратегии для укрепления Стратегии развития и выделения областей экономических приоритетов для страны. В октябре 2020 года Указом Президента Республики Узбекистан «Об утверждении Стратегии «Цифровой Узбекистан-2030» и мер по ее эффективной реализации» № УП-6079 от 5 октября 2020 года, изданным Правительством Республики Узбекистан, определены различные меры по ускорить развитие цифровой индустрии и цифровую трансформацию регионов и отраслей страны для реализации целей Стратегии развития.

В 2019 году Президент Узбекистана учредил Совет иностранных инвесторов («Совет»). Совет представляет собой совещательный орган при Президенте, отвечающий за консультирование правительства по вопросам улучшения инвестиционного климата и наиболее важным направлениям инвестиционного, промышленного, технологического и инновационного развития страны. Создание и организация деятельности Совета иностранных инвесторов утверждены Постановлением Президента Республики Узбекистан № ПП-451 от 13 ноября 2019 года. Совет служит институциональной площадкой для прямого диалога между Правительством Республики Узбекистан и представителями инвесторов, в том числе иностранных компаний, банков и международных финансовых организаций, осуществляющих свою деятельность в Республике Узбекистан, координируемых МИВТ. Основными задачами и функциями Совета являются:

- **Развитие благоприятной, недискриминационной, прозрачной и конструктивной деловой среды** в Узбекистане для привлечения иностранных инвестиций через содействие конструктивному диалогу между органами местного самоуправления и представителями иностранных инвесторов для решения наиболее актуальных вопросов развития экономики и частного сектора, улучшения бизнеса окружающую среду и стимулировать инвестиции;
- **эффективное выявление основных барьеров** для привлечения иностранных инвестиций в различные отрасли и разработка мер по обеспечению благоприятной деловой среды и инвестиционного климата в стране, а также разработка и внесение соответствующих поправок в законодательство страны;
- **выработка рекомендаций по устранению барьеров** совместными усилиями государственных органов и представителей иностранных инвесторов, в том числе подготовка проектов соответствующих нормативных правовых актов для рассмотрения в правительстве и иных государственных органах; а также
- **Содействие обмену опытом** и лучшими практиками в области реформ с другими странами и участие в разработке стратегии координации и определения приоритетов инвестиционной политики страны и привлечения иностранных инвестиций.

Совет состоит из исполнительного комитета, рабочих групп и секретариата. Заседания Совета проводятся в форме пленарных заседаний ежегодно и промежуточных заседаний не реже двух раз в год.

10.5.1. Выводы и рекомендации

В следующей таблице обобщаются основные выводы и рекомендации из этой главы, а также приводятся полезные ссылки на наборы практических инструментов, тематические исследования и другие соответствующие материалы.

Таблица 2: Основные выводы и рекомендации из этого раздела

Результаты	Рекомендации	Справочник и ссылки на примеры передовой международной практики, тематические исследования и т. д.
Стратегическая основа ПИИ		
Узбекистан не имеет стратегии ПИИ, которая увязывалась бы с его национальными целями развития.	✓ Пересмотреть приоритеты секторов для привлечения ПИИ в свете COVID-19 и других глобальных мегатенденций ПИИ: провести быстрое сканирование секторов, чтобы определить небольшое количество приоритетных целевых секторов для привлечения ПИИ.	Стратегия ПИИ для Ирландии: стимулирование восстановления и устойчивого роста на 2021–2024 годы: https://www.idaireland.com/about-ida/driving-recovery-

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Разработать стратегию ПИИ, которая расставляет приоритеты по секторам, реформам и видам деятельности в соответствии с ценностным предложением страны и целями экономического и социального развития. 	<p>and-sustainable-growth-2021-2024</p> <p>План реагирования IDA в Ирландии на COVID-19: https://www.idaireland.com/newsroom/publications/ida-ireland-covid-19-response-plan</p> <p>Стратегия ПИИ нового поколения и дорожная карта 2018–2030 для Вьетнама <i>[отдельное приложение к этому отчету]</i></p> <p>Национальная инвестиционная стратегия Казахстана на 2018–2022 годы <i>[см. вставку 2 ниже]</i></p>
Политика и законодательство в отношении ПИИ		
<p>Новый закон об инвестициях 2019 года упорядочил законодательство об инвестициях. Тем не менее, закон еще можно усилить, чтобы обеспечить большую ясность и устранить оставшиеся неясности, особенно связанные с защитой и гарантиями инвесторов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Пересмотреть Закон об инвестициях и сопоставить его с передовой международной практикой. ✓ Принять целевые поправки к Закону об инвестициях, особенно связанные с модернизацией защиты и гарантий инвесторов. ✓ Обеспечить соответствие двусторонним инвестиционным договорам (ДИД) и международным инвестиционным соглашениям (МИС), ратифицированным Узбекистаном. 	<p>Подробный обзор и оценка Закона об инвестициях от 2019 года Группой Всемирного банка и IFC, включая конкретные пострейтинговые рекомендации по улучшению <i>[отдельное приложение к настоящему отчету]</i></p>
<p>Узбекистан имеет большое количество действующих инвестиционных договоров «старого образца», включая безоговорочные определения и двусмысленные формулировки, которые подвергают страну</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Разработать и официально принять новую модель ДИД, соответствующую современным стандартам заключения инвестиционных договоров. ✓ Разработать стратегию обновления и пересмотра ДИД «старого образца». 	<p>Руководство Группы Всемирного банка по ИИС, включая подробное руководство, варианты и примеры положений по разработке типового ДИД на основе передовой международной практики и ИИС «нового поколения»</p>

высокому риску споров между инвесторами и государством.		<i>[отдельное приложение к настоящему отчету]</i>
Законодательная прозрачность		
Не существует централизованного онлайн-портала, на котором публикуются законы и все нормативные акты, и несколько официальных порталов предоставляют переводы местных законов и нормативных актов на английский язык, имеющие отношение к инвесторам.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Создать центральный онлайн-портал с актуальной библиотекой всех первичных и подзаконных актов, регулирующих бизнес. ✓ Обеспечить перевод на английский язык и / или перевод на другие языки для иностранных инвесторов (через автоматизированные службы онлайн-перевода). 	<p>Национальная база данных законодательства Казахстана https://online.zakon.kz/.</p> <p>Интернет-портал Кыргызской Республики со всеми нормативно-правовыми актами Министерства юстиции (согласно ст. бд Постановления Правительства № 764 «О Министерстве юстиции» от 2009 г.): http://cbd.minjust.gov.kg/ru-ru/npakr/Search.</p>
Значительная часть нормативных актов принимает форму подзаконных актов и министерских нормотворческих актов, что фактически позволяет обойти требование проведения консультаций с общественностью в отношении первичного законодательства.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Обязать публикацию в Интернете всех законопроектов / нормативных актов, касающихся инвестиционного климата, и требовать как минимум 4 недели для консультаций с общественностью. ✓ Установить требования к консультациям также для подзаконных актов и министерских норм, которые влияют на создание и функционирование предприятий. ✓ Требовать публикации годового отчета обо всех законодательных изменениях, касающихся инвестиционного климата. ✓ При необходимости в законодательство о судопроизводстве вносятся соответствующие изменения. ✓ 	<p>Казахстанский портал онлайн-консультаций нормативно-правовой базы: www.egov.kz, раздел «Открытое правительство»</p> <p>Кыргызская Республика Ст. 18-20 Закона «О правовых актах», обязывающие проводить консультации с заинтересованными сторонами до принятия любого закона <i>[см. вставку 1 ниже]</i></p>

Учреждения по продвижению инвестиций		
<p>Агентство по продвижению инвестиций при МИВТ должно быть наделено полномочиями, чтобы стать эффективным национальным головным агентством по реализации государственной политики и программ по привлечению и продвижению инвестиций.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Укрепить структуру управления агентством путем эффективного создания Совета директоров для надзора за стратегическими вопросами и операционными результатами в соответствии с передовой международной практикой. ✓ Повышение операционной эффективности агентства за счет определения стандартных операционных процедур в соответствии с передовой международной практикой, увеличения финансовых, человеческих и технических ресурсов агентства и разработки корпоративного бизнес-плана, включая конкретные приоритеты и годовые цели. ✓ Разработать и внедрить ориентированную на результат, сфокусированную и упреждающую информационно-просветительскую программу, ориентированную на небольшое количество секторов/задач ГПСЦ, соответствующих стратегическим приоритетам Узбекистана. ✓ Разработать и внедрить ориентированную на результат, сфокусированную и упреждающую программу послеоперационного ухода, ориентированную на небольшое количество секторов/задач ГПСЦ, соответствующих стратегическим приоритетам Узбекистана. ✓ Улучшить межведомственное сотрудничество между агентствами и субъектами национального и муниципального уровня, участвующими в различных инвестиционных функциях, путем 	<p>Улучшение предоставления услуг агентствами по продвижению инвестиций — Комплексная структура услуг для инвесторов: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33498</p> <p>Повышение влияния агентств по поощрению инвестиций на развитие в: Отчет о глобальной конкурентоспособности инвестиций за 2019/2020 гг.: https://elibrary.worldbank.org/doi/full/10.1596/978-1-4648-1536-2_ch5</p> <p>Состояние агентств по поощрению инвестиций — Данные совместного глобального исследования WAIPA и ГВБ 2020 г.: http://documents1.worldbank.org/curated/en/499971594008431029/pdf/State-of-Investment-Promotion-Agencies-Evidence-from-WAIPA-WBG-s-Joint-Global-Survey.pdf</p> <p>Работа с инвесторами в Тунисе: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34443</p> <p>План реагирования IDA Ирландии на COVID-19: https://www.idaireland.com/newsroom/publications/ida-ireland-covid-19-response-plan</p>

	внедрения формальных инструментов координации.	<p>Практический пример: Invest India [см. Приложение 3]</p> <p>Национально-субнациональная координация по привлечению инвестиций – пример Испании: http://documents1.worldbank.org/curated/en/503651614752434734/pdf/National-Subnational-Coordinate-for-Investment-Attraction-The-Case-of-Spain.pdf</p> <p>Предстоящая экспресс-оценка инвестиционного агентства Группой Всемирного банка / IFC, включая подробные рекомендации по повышению его операционной эффективности</p>
--	--	--

Вставка 1: Общественные консультации по законопроектам в Кыргызской Республике в соответствии с Законом «О правовых актах»

Согласно ст. 18-20 Закона «О правовых актах» государство обязано обеспечить консультации по проектам законов с заинтересованными сторонами посредством следующих механизмов:

- Планирование законопроектов должно учитывать предложения президента, членов парламента, представителей государственного сектора, аналитических центров и гражданского общества.
- Законопроекты, регулирующие предпринимательскую деятельность, должны пройти анализ регуляторного воздействия.
- Законопроекты, касающиеся новых видов государственного регулирования предпринимательства, должны пройти правовую, экологическую, антикоррупционную и другие виды экспертизы.
- За исключением законопроектов, вносимых Верховным Судом Кыргызской Республики, все остальные законопроекты, направленные на ведение предпринимательской деятельности, должны пройти общественные слушания и быть доступными на сайте органа, иницирующего закон, и/или в средствах массовой информации. Процесс общественных слушаний включает публикацию текста законопроекта, сбор и рассмотрение отзывов, а также подготовку сводного отчета по отзывам, учтенным или не учтенным в законопроекте и включенным в справочную информацию.

Статья 23 Закона «О правовых актах» обязывает правительство проводить публичные слушания законопроекта не менее одного месяца после его опубликования. Однако этот срок не распространяется на законопроекты, регулирующие права граждан и юридических лиц в условиях непреодолимой силы.

Вставка 2: Национальная инвестиционная стратегия Казахстана на 2018-2022 годы

У Казахстана есть инвестиционная стратегия, принятая в 2015 году и обновленная в 2017 году и действующая с 2018 по 2022 год. Включает в себя программы по привлечению ПИИ в страну. Целями программы по привлечению инвестиций являются (1) улучшение инвестиционного климата Республики Казахстан, (2) реализация эффективных оперативных мер и разработка новых подходов по привлечению инвестиций, и (3) соблюдение приватизационного плана и механизмы государственно-частного партнерства с приоритетами привлечения иностранных инвестиций. Каждая из целей включает конкретные действия и показатели достижений. Основными учреждениями, отвечающими за реализацию программы, являются Правительственный совет по привлечению инвесторов и Министерство по инвестициям и развитию.

10.6. Инвестиционный вход и открытие предприятия

10.6.1. Вход на рынок и отраслевые ограничения

Закон об инвестициях прямо не запрещает и не ограничивает каким-либо иным образом иностранное участие в какой-либо коммерческой деятельности, и правительство не публикует отрицательный список. Однако из его сферы действия прямо исключены отдельные направления инвестиций, такие как централизованное инвестирование, концессии, заключение, исполнение и расторжение соглашений о разделе продукции, регулирование рынка капитала, в том числе операции с ценными бумагами, государственно-частное партнерство, специальные экономические зоны, которые регулируются отдельными законами. Кроме того, Закон об инвестициях в целом гласит, что законы могут в соответствии с международными договорами страны и общепризнанными принципами и нормами международного права ограничивать иностранные инвестиции в определенные области экономики и для защиты здоровья населения, животного и растительного мира, окружающей среды, а также защиты интересов национальной безопасности страны.

Определенные отраслевые федеральные законы и постановления, издаваемые соответствующим министерством или государственными учреждениями, также могут устанавливать ограничения на ПИИ. Например, Положение о банковской деятельности Узбекистана «**О внесении изменений и дополнений в Закон о банках и банковской деятельности**» № СРУ-580 от 5 ноября 2019 года ограничивает иностранное участие в узбекских банках до 50%.

В целом, Закон об инвестициях обеспечивает основу, которая, по-видимому, в значительной степени открыта для иностранных инвестиций во всех формах и во всех областях коммерческой деятельности, доступных для отечественного инвестора, и общая позиция заключается в том, что 100% иностранный капитал разрешен в секторе или под-секторе. В действительности, однако, иностранные инвестиции в определенные сектора, особенно те, в которых доминируют государственные предприятия или ГП (такие как энергетика, металлургия, горнодобывающая промышленность, телекоммуникации и транспорт), могут не создавать в стране благоприятных условий. Кроме того, инвестиции в определенные области национальной безопасности, общественного здравоохранения и безопасности, природных ресурсов, финансовых услуг, вещания, образования, туризма и электростанций требуют от инвесторов получения лицензии, как описано ниже.

10.6.2. Закрытые секторы

Закон о разгосударствлении и приватизации, принятый в 1991 году (с поправками в 2017 году), запрещает разгосударствление и приватизацию ряда объектов, находящихся в ведении государства. В соответствии со статьей 4 Закона к таким территориям относятся стратегические объекты государственной собственности, затрагивающие общегосударственные интересы, такие как: земли с минеральными и водными ресурсами; воздушный бассейн; Флора и фауна; объекты культурного наследия; средства государственного бюджета; предприятия, облегчающие денежное обращение; Центральный банк Узбекистана; Золотой запас; военные и связанные с безопасностью активы и предприятия; производители оружия, охотничьего/спортивного огнестрельного оружия и боеприпасов; предприятия ядерных исследований и разработок; производители наркотиков и ядохимикатов; средства аварийного реагирования, гражданской защиты и мобилизации; перевозка

взрывчатых веществ; дороги общего пользования; и кладбища. В статье 4 также перечислены некоторые сферы и государственные предприятия (ГП), которые могут быть приватизированы по усмотрению Правительства после издания соответствующего постановления Президента, к которым относятся: добыча полезных ископаемых, телекоммуникации, типографии и издательства, производство, ремонт и продажа, металлургия, почтовые услуги, объекты здравоохранения, транспорта и инфраструктуры.

Этот Закон и несколько указов и постановлений регулируют объем конкретных программ приватизации в Узбекистане, а также соответствующие нормативно-правовые и административные рамки. В последние годы Правительство Узбекистана предприняло ряд конкретных постановлений для упрощения процесса приватизации и приватизации государственных предприятий в некоторых нестратегических секторах. В частности, в Указе Президента Республики Узбекистан «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Узбекистана» от 7 февраля 2017 года подчеркивается необходимость упрощения процесса и расширения масштабов приватизационных программ в стране. Далее, Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по ускоренному реформированию общества с участием государства и приватизации государственного имущества» № УП-6096 от 27 октября 2020 года в редакции от 11 февраля 2021 года определяет 32 крупнейших государственных предприятия будут полностью или частично приватизированы в рамках более широкой программы экономических реформ правительства, запущенной в 2017 году.

По закону иностранным инвесторам разрешено участвовать в процессе приватизации наравне с местными инвесторами без каких-либо дискриминационных ограничений. Однако масштабы таких усилий остаются в значительной степени ограниченными, и в большинстве случаев для приватизации предлагается лишь до 49% акций в уставном капитале ГП, в результате чего расширение частного сектора в ключевых секторах экономики остается ограниченным. Как отмечалось выше, ГП доминируют в ключевых секторах экономики страны, таких как энергетика, металлургия, горнодобывающая промышленность, телекоммуникации и транспорт, и это, вероятно, сохранится в ближайшем будущем.

Ниже приводится сводка секторов с ограниченным доступом в соответствии с определенными отраслевыми правилами.

Таблица 3: Отраслевые ограничения на иностранное участие в акционерном капитале

Сектор	Ограничения на участие в иностранном капитале
Банковское дело	До 50% иностранного капитала
Страхование	До 50% иностранного капитала
СМИ	До 30% иностранного капитала

Иностранному инвестору, как правило, не требуется создавать совместное предприятие для открытия бизнеса в Узбекистане. Однако в секторах ограниченного доступа установлен пороговый процент участия узбеков. В таких секторах иностранный инвестор должен по умолчанию создавать совместное предприятие с местным партнером, чтобы соответствовать требованиям участия Узбекистана. Аналогичным образом, слияния и поглощения иностранными инвесторами не

ограничены в стране, но могут подлежать разрешению узбекского антимонопольного регулятора, если они соответствуют определенным пороговым значениям. Однако некоторые Закрытые секторы предъявляют местные требования к участию в акционерном капитале, которые необходимо соблюдать.

10.6.3. Формы учреждения

Иностранные инвесторы могут вести бизнес в Узбекистане либо путем регистрации юридических лиц в Узбекистане (общество с ограниченной ответственностью или акционерное общество), либо действовать через иностранные зарегистрированные компании, открывая представительства или филиалы иностранных юридических лиц в стране. За исключением секторов с ограниченным доступом, не существует законодательного запрета на создание дочерней компании, полностью принадлежащей иностранному владельцу, при условии получения необходимых разрешений регулирующих органов для ведения своей коммерческой деятельности в стране. Кроме того, не применяются специальные ограничения на юридические формы компаний, которые иностранные инвесторы могут создавать или инвестировать в стране.

Иностранные инвесторы должны соблюдать определенные правила для создания филиала и представительства в стране, которые рассматриваются как подразделение иностранного юридического лица. Оба предприятия подлежат обязательной аккредитации в МИВТ, но в некоторых отраслях могут быть специальные органы по аккредитации. Например, Центральный банк Узбекистана отвечает за аккредитацию представительств иностранных банков. Аккредитация обеспечивает официальный статус филиала и представительства на указанный срок 1-3 года и позволяет филиалу заниматься коммерческой деятельностью в стране (тогда как представительства не могут заниматься коммерческой деятельностью). Порядок аккредитации и разрешенная деятельность представительств установлены Постановлением Кабинета Министров № 410 от 23 октября 2000 года.

10.6.4. Тест экономических потребностей для ПИИ

Согласно узбекскому законодательству, в принципе, ПИИ не подлежат проверке с экономической точки зрения. Однако в случае инвестиций в особые экономические зоны от инвестора требуется продемонстрировать, что инвестиции связаны с производством новых видов продукции, которые не производятся в стране или объемы производства которых в стране не покрывают потребности внутреннего рынка.

10.6.5. Минимальные инвестиционные требования

В Узбекистане нет общих минимальных требований к инвестициям для ПИИ. Отдельные формы и проекты инвестирования (например, государственно-частное партнерство, специальный инвестиционный проект) могут предусматривать минимальные пороговые суммы инвестиций в инвестиционных соглашениях, заключенных между инвестором и государством, но они не являются специфическими для иностранных инвесторов, поскольку могут применяться в равной степени к обоим отечественным и иностранным инвесторам. Однако в соответствии с Указом Президента «О мерах по кардинальному улучшению инвестиционного климата в Республике Узбекистан» № УП-5495 от 1 августа 2018 года для местной компании квалификация «предприятие с иностранными

инвестициями» («ПИИ») , он должен иметь уставный капитал не менее 400 млн сумов (около 40 000 долларов США), и не менее 15% уставного капитала должно принадлежать иностранному инвестору. Без соблюдения вышеуказанных критериев местная компания не будет считаться EFI, в результате чего она не будет иметь права на дополнительные льготы и исключения, предоставляемые EFI в соответствии с Законом об инвестициях, такие как: (i) право открывать счета в иностранных банках и получать и погашать кредиты в иностранной валюте; (ii) право ввоза продукции для собственных производственных нужд без лицензии; (iii) освобождение от уплаты таможенных пошлин на продукцию, ввозимую для своих производственных нужд, сроком на два года; и (iv) право на долгосрочную аренду земли несельскохозяйственного назначения на срок до 50 лет для инвестиционных проектов.

10.6.6. Количественные и географические ограничения

Как правило, не существует обязательных количественных ограничений на количество иностранных поставщиков услуг, предприятий или участников рынка, которые могут работать в данном секторе.

10.6.7. Ограничения на назначение иностранцев

Никаких особых условий или ограничений, как правило, не предъявляется к иностранным инвесторам в отношении назначения иностранцев в советы директоров местных компаний или на ключевые руководящие должности при условии получения разрешений на работу или виз и соблюдения иммиграционных правил. Указ Президента «О мерах по созданию благоприятных условий для трудовой деятельности квалифицированных специалистов иностранных государств на территории Республики Узбекистан» № ПП-4008 от 7 ноября 2018 года направлен на упрощение порядка приема на работу высококвалифицированных и квалифицированных иностранных специалистов.

Нет никаких законов или нормативных актов, требующих от иностранных инвесторов нанимать местный персонал для открытия бизнеса в стране, за некоторыми исключениями. Например, соглашения о разделе продукции, предоставляющие иностранным инвесторам исключительные права на поиск, разведку и добычу полезных ископаемых на территории Узбекистана, должны гарантировать, что не менее 80% от общего числа сотрудников являются гражданами Узбекистана, а иностранный персонал не может превышать 20% от общей численности рабочей силы. При отсутствии дефицита квалифицированной местной рабочей силы, в соответствии с Законом Республики Узбекистан «О соглашениях о разделе продукции» № 312-II от 7 декабря 2001 года. Аналогично Закону Республики Узбекистан «О специальных экономических зонах» № ЗРУ-604 от 17 февраля 2020 года требует, чтобы не менее 90% работников, занятых на предприятии в свободной экономической зоне, были гражданами Узбекистана.

10.6.8. Требования к местным поставщикам и местным исследованиям и разработкам

В Узбекистане нет общих законов, которые требуют, чтобы иностранные инвесторы использовали материалы или подрядчиков местного производства для открытия бизнеса в стране. Однако к государственным закупкам для компаний, контролируемых государством, и их дочерних компаний (например, более 50% акций принадлежат государству) могут применяться требования и

предпочтения в отношении местных поставщиков. Например, Постановление Президента «О дополнительных мерах по созданию благоприятных условий для дальнейшего развития электротехнической промышленности и повышения инвестиционного и экспортного потенциала отрасли» №ПП-4348 от 30 мая 2019 года предусматривает ценовую преференцию до 20% в государственных закупках электротехнической и электротехнической продукции, в том числе стратегических государственных закупках, у местных производителей. Аналогичным образом, Указ Президента «О дальнейших мерах по форсированному развитию фармацевтической отрасли Республики в 2019-2021 годах» №УП-5707 от 10 апреля 2019 года предусматривает приоритет местных производителей при осуществлении государственных закупок в фармацевтической и медицинской сферах.

Иностранные инвесторы не обязаны инвестировать в местные НИОКР, чтобы открыть бизнес в Узбекистане. Однако иностранному инвестору может быть выгодно инвестировать в местные НИОКР для продажи продукции государственным заказчикам (включая государственные компании и других заказчиков, которые должны соблюдать требования государственных закупок). В связи с тенденцией импортозамещения госзаказчикам часто приходится отдавать предпочтение «местным» продуктам узбекского происхождения. Локализация продукта подразумевает, что продукт подвергается «достаточной обработке» на местном уровне и, в некоторых случаях, содержит местную добавленную стоимость, такую как местные НИОКР, местные компоненты и т. д. Таким образом, в таких случаях инвестиции в местные НИОКР могут позволить инвестору должным образом локализовать продукт и подтвердить местное происхождение продукта для целей продажи государству.

В 2020 году в связи с ограничительным воздействием глобальной пандемии коронавируса на производственную деятельность предприятий ряда отраслей и секторов экономики принято Постановление Президента «О дополнительных мерах поддержки отечественного товаропроизводителя» № ПП-4812 от 21 августа 2020 года, установлены меры по расширению участия отечественных товаропроизводителей в системе государственных закупок страны. Он также призывает к механизму временного запрета и ограничений на закупку определенных товаров иностранного происхождения, а также услуг от иностранных лиц государственными компаниями, требуя локализации продуктов, чтобы претендовать на определенные преференции по сравнению с иностранными продуктами при государственных закупках.

Аналогичным образом, Постановлением Кабинета Министров «О мерах по организации деятельности Технопарка программных продуктов и информационных технологий» от 10 января 2017 года № 17 предусмотрено стимулирование стартапов и предприятий, осуществляющих местные НИОКР по приоритетным направлениям. программных продуктов и информационных технологий

10.6.9. Национальный режим и дискриминационные условия

Закон об инвестициях гарантирует справедливое и равное обращение с иностранными инвесторами, а также полную и постоянную защиту и безопасность, предусматривая, что правовой режим деятельности иностранных инвесторов и использования прибыли, полученной от инвестиций, не может быть менее благоприятным, чем тот, который применяется к отечественным инвесторам, при условии за некоторыми исключениями только в той мере, в какой это необходимо для защиты здоровья населения, животного и растительного мира, окружающей среды, а также для защиты интересов национальной безопасности страны.

10.6.10. Утверждение иностранных инвестиций

Разрешение ПИИ от государственных органов не требуется. Вместо этого все инвесторы (как отечественные, так и иностранные), осуществляющие любую деятельность, указанную в Законе «О лицензировании, разрешительных и уведомительных процедурах» № ЗРУ-701 от 14 июля 2021 года, обязаны получить лицензию в соответствующем лицензирующем органе. Лицензия определяется как разрешение на осуществление лицензируемой деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выдаваемое лицензирующим органом инвестору. Это распространенный инструмент государственного контроля в Узбекистане, который Правительство использует для проверки и контроля иностранных инвестиций в стратегических секторах экономики страны.

В соответствии с настоящим Законом регулирующим органом лицензирования является Кабинет Министров Республики Узбекистан. Агентство государственных услуг при Министерстве юстиции ведет постоянный мониторинг разрешительной практики через специальную электронную систему (которую эксплуатирует Агентство) и проводит ее анализ, готовит предложения по совершенствованию.

10.6.11. Предсказуемость и стабильность регуляторной среды

Закон об инвестициях 2019 года гарантирует иностранным инвесторам предсказуемость и стабильность регулирования. Закон предусматривает, что вновь введенные законодательные положения, ухудшающие условия инвестирования, не будут применяться к инвесторам, пострадавшим от ущерба, и законодательство, действующее на дату инвестирования, будет продолжать применяться к инвесторам в течение десяти лет с даты инвестирования в определенных случаях, перечисленных в Статье 19, в том числе:

- **Изменения, усложняющие репатриацию** или уменьшающие размер дохода (прибыли) инвестора, переводимого за границу;
- **Введение количественных ограничений на объем инвестиций** и иных дополнительных требований к сумме инвестиций;
- **Введение ограничений на долевое участие иностранного инвестора** в уставных фондах предприятий Республики Узбекистан; а также
- **Введение дополнительных процедур оформления** и продления виз для иностранных инвесторов, а также других дополнительных требований к иностранным инвестициям.

Этот же закон позволяет иностранным инвесторам по своему усмотрению применять те положения нового законодательства, которые улучшают условия для инвестирования. Однако гарантия не действует, если новое положение или изменения в законодательные акты, новые федеральные законы и иные нормативные акты вводятся или принимаются в интересах национальной безопасности страны.

10.6.12. Выводы и рекомендации

В следующей таблице обобщаются основные выводы и рекомендации из этой главы, а также приводятся полезные ссылки на наборы практических инструментов, тематические исследования и другие соответствующие материалы.

Таблица 4: Основные выводы и рекомендации из этого раздела

Результаты	Рекомендации	Справочник и ссылки на примеры передовой международной практики, тематические исследования и т. д.
Поступление и размещение ПИИ		
Ограничения на ПИИ разбросаны по нескольким отраслевым законам – например, в страховании, средствах массовой информации и банковском секторе. Рассредоточенные ограничения на ПИИ могут затруднить для иностранных инвесторов определение применимых к ним правил заранее.	✓ Рассмотреть возможность введения регулярно пересматриваемого Негативного списка, который содержит все ограничения доступа на рынок для иностранных инвесторов в рамках Закона об инвестициях.	Группа Всемирного банка «Реформа инвестиционного законодательства», Пособие для практиков, Глава 4 (Соображения по привлечению иностранных инвестиций) <i>[отдельное приложение к настоящему отчету]</i> Пример положения, разрешающего отрицательный список в инвестиционном законе <i>[см. вставку 3 ниже]</i>
Существуют широкие дискреционные полномочия при выполнении требования об утверждении лицензии для инвестиций в стратегическую деятельность. Не существует стандартного или прозрачного механизма проверки для предоставления индивидуальных лицензий. Условия предоставления разрешения также не являются заранее определенными и четко определенными, и фактически могут устанавливаться в каждом конкретном случае. Сам	✓ Опубликовать административные положения, касающиеся выдачи лицензий, для повышения прозрачности процедур регулирования, критериев принятия решений и сроков.	

<p>процесс утверждения занимает много времени и, как известно, длился даже до года или дольше. Правительство приняло меры по сокращению количества видов деятельности, требующих лицензирования и разрешений, но нормативно-правовая база по-прежнему остается довольно сложной и непрозрачной для иностранных инвесторов.</p>		
--	--	--

Вставка 3. Пример предоставления правительству полномочий по составлению «черного списка»

<p>Список закрытых и зарезервированных зон</p> <p>(1) Министр имеет право принять постановление, содержащее перечень областей, ограниченных для иностранных инвестиций, и областей, зарезервированных для внутренних инвестиций.</p> <p>(2) Список, утвержденный Министром в соответствии с пунктом (1), должен быть полным и исключительным.</p> <p>(3) Инструменты оговорки и ограничения применяются в виде исключения и только в тех областях экономики, где отечественные предприятия считаются уязвимыми, и ограничение имеет преимущество перед оговоркой, где цель может быть достигнута обеими мерами.</p> <p>(4) Министр имеет право и обязан регулярно пересматривать список после консультаций с соответствующими заинтересованными сторонами правительства.</p>

10.7. Защита инвестиций

10.7.1. Защита от экспроприации

Инвестиции в Узбекистане защищены от национализации и экспроприации в соответствии с Гражданским кодексом Узбекистана и Законом об инвестициях, а также в соответствии с различными законами и двусторонними инвестиционными договорами и международными договорами, подписанными Узбекистаном. Статья 21 Закона об инвестициях прямо гарантирует защиту от национализации и экспроприации инвестиций, которая применяется как к иностранным, так и к отечественным инвесторам. В нем предусмотрено, что инвестиции и иное имущество инвесторов не подлежат экспроприации, за исключением случаев стихийных бедствий, аварий, эпидемий, эпизоотий и других обстоятельств, носящих чрезвычайный характер. Таким образом, любая экспроприация может осуществляться только в общественных интересах на недискриминационной основе. Решение об отчуждении инвестиций принимается Кабинетом Министров Республики Узбекистан при условии, что отчуждение:

- а) ограничивается минимальным размером инвестиций или активов, необходимых в чрезвычайной ситуации;
- б) не осуществляется на дискриминационной основе;
- в) инвестору адекватно компенсируется стоимость арестованных активов в переводной валюте, а государство выступает гарантом своевременного осуществления этих компенсационных выплат; а также
- г) Инвестор имеет право оспорить в суде или арбитраже.

Хотя в Законе об инвестициях используется общий термин «инвестиции» в связи с гарантиями экспроприации, из определения «инвестиций» в законе можно сделать вывод, что эта защита будет распространяться на широкий спектр материальных и нематериальных ценностей, денежных средств, ценных бумаг, потерянных прибыль, движимое и недвижимое имущество, вещные права, исключительные права на интеллектуальную собственность и услуги и информацию.

В соответствии с Законом об инвестициях иностранным инвесторам могут быть предоставлены дополнительные гарантии и меры поддержки в зависимости от приоритетных направлений инвестиций, которые могут включать защиту от экспроприации, предоставляемую в соответствии с инвестиционными соглашениями, заключенными между иностранным инвестором и государством, а также другие льготы и предпочтения.

Далее, в соответствии со статьей 61 Закона об инвестициях, инвесторы могут обжаловать решения государственных органов и действия должностных лиц, которые нарушают или ограничивают их права или интересы. Закон также обязывает государство возмещать или компенсировать любые убытки, причиненные инвесторам в результате неправомерного административного действия государственного органа (должностного лица) на основании решения суда, хотя не существует процедур и инструментов, обеспечивающих справедливое возмещение.

На практике, однако, местные суды, как правило, соглашаются с назначенными государством компенсациями и отклоняют требования инвесторов. В последние годы многие решения судов низшей инстанции были вынесены в пользу местных органов власти и компаний, которые не выплатили иностранным истцам компенсацию в размере полной рыночной стоимости экспроприированного имущества, как того требует закон. Таким образом, на практике средство обжалования в местных судах суммы компенсации за экспроприацию неэффективно. Общее качество уровня защиты, предоставляемой иностранным инвесторам в Узбекистане, является слабым, в основном из-за того, что, несмотря на сильную правовую защиту (многие защитные меры и гарантии формально предусмотрены законом), фактическое исполнение таких положений зависит в основном от государства. органы, ответственные за их реализацию, и текущая политическая обстановка.

Статья 203 Гражданского кодекса также предусматривает защиту от безвозмездного изъятия имущества. Он предусматривает, что в случаях стихийных бедствий, аварий, эпидемий, эпизоотий и других обстоятельств, носящих чрезвычайный характер, имущество может быть изъято у собственника в общественных интересах по решению государственного органа в соответствии с соответствующим законом, и в этом случае государство обязано компенсировать имущество, а собственник вправе требовать в судебном порядке возврата имущества, если указанные чрезвычайные обстоятельства более не существуют. Гражданский кодекс также допускает национализацию имущества в

соответствии с соответствующим законом при условии, что государство должно возместить не только полную стоимость имущества, но и убытки, понесенные собственником.

Кроме того, Постановление Президента № 5491 («Земельный кодекс») предусматривает, что государство вправе изымать земельные участки физических или юридических лиц для государственных или общественных нужд. Такое изъятие может быть произведено только при выплате полного возмещения, включающего рыночную стоимость изымаемого земельного участка (в том числе рыночную стоимость недвижимого имущества, находящегося на таком участке) и убытки, возникшие в результате такого изъятия.

10.7.2. Ограничения на приток и отток средств

Закон об инвестициях гарантирует иностранным инвесторам право самостоятельно и свободно распоряжаться доходами (включая беспрепятственную репатриацию), полученными в результате инвестиционной деятельности, после уплаты налогов и других обязательных платежей. В Законе также прямо указано, что инвесторам гарантируется свободный перевод средств в иностранной валюте в Узбекистан и из Узбекистана без каких-либо ограничений, за исключением ограниченных случаев неплатежеспособности и банкротства, преступных действий со стороны иностранного инвестора, прав кредиторов, или когда это предписано арбитражем или решение суда.

В соответствии с Законом об инвестициях иностранным инвесторам гарантируется возможность свободно конвертировать свои дивиденды, проценты и другие доходы в иностранную валюту и перечислять на свои счета в иностранных банках для текущих трансграничных операций или операций движения капитала без каких-либо ограничений при условии уплаты налогов и другие финансовые обязательства в соответствии с местным законодательством. К таким трансферам относятся:

- первоначальный и дополнительный приток средств для поддержки или увеличения иностранных инвестиций;
- Прибыль на инвестиции;
- Средства, полученные в качестве возмещения причиненного вреда в соответствии с законодательством;
- Платежи для выполнения условий контракта;
- доходы от продажи всех или части иностранных инвестиций;
- Платежи, возникающие в результате урегулирования споров;
- Заработная плата и другие выплаты работникам; а также
- Средства из других источников, полученные в соответствии с законодательством.

Кроме того, статья 18 Закона об инвестициях гарантирует иностранному инвестору репатриировать свои активы (в денежной или натуральной форме), полученные в результате прекращения инвестиционной деятельности в стране.

Валютные правила Узбекистана изложены в Законе «О валютном регулировании» № ЗРУ-573 от 22 октября 2019 года («Закон о валютном контроле») и различных нормативных актах, изданных Центральным банком Республики Узбекистан («Центральный банк»). Центральный банк является центральным валютным органом, который регулирует валютные операции в стране. Закон «О валютном контроле» отменил старый Закон «О валютном регулировании» № ЗРУ 556-II от 11 декабря 2003 года и полностью либерализовал валютные операции.

Закон о валютном контроле определяет два типа валютных операций: текущие трансграничные операции и операции движения капитала. Статья 15 Закона о валютном контроле определяет текущие трансграничные операции как платежи в связи с внешнеэкономической деятельностью, иной текущей деятельностью, включая услуги; проценты и другие доходы, банковские депозиты, кредиты, лизинг, чистый доход от инвестиций; погашение кредита каждым платежом, не превышающим двукратной суммы, подлежащей уплате за данный период по кредитному договору (в случае превышения порога кредитная операция классифицируется как операция движения капитала); неторговые переводы (например, оплата товаров для личного пользования, обучения, заработной платы и т. д.). Такие операции могут свободно осуществляться резидентами и нерезидентами без каких-либо ограничений. Статья 16 Положения определяет операции движения капитала как все трансграничные валютные операции, которые не классифицируются как текущие трансграничные операции, в том числе: осуществление инвестиционной деятельности, вливание оборотных средств резидентами-юридическими лицами их филиалов за рубежом; получение и предоставление кредитов и займов, осуществление лизинговых операций; покупка и продажа недвижимости; размещение средств на счета и депозиты в зарубежных странах; приобретение или продажа исключительного права на объекты интеллектуальной собственности. Такие сделки подлежат определенным требованиям. Статья прямо предусматривает, что инвестиции ПИИ в страну и репатриация, а также реализация прав, приобретенных в связи с ПИИ, могут осуществляться свободно без каких-либо ограничений.

Приток средств

В соответствии с Законом об инвестициях и Законом о валютном контроле не существует никаких ограничений или ограничений на приток первоначальных инвестиций в акционерный капитал и иностранных кредитов. Инвесторы имеют право свободно привлекать иностранные кредиты, и нет никаких ограничений на сумму, которую можно заимствовать у иностранных кредиторов.

Постановление Президента «О мерах по совершенствованию процесса привлечения и освоения иностранных инвестиций и кредитов» № РП-927 от 24 июля 2008 г. требует регистрации договоров внешнего займа в Центральном банке до предоставления кредита. Кроме того, закон требует, чтобы все иностранные кредиты выплачивались на банковский счет заемщика, находящийся в Узбекистане, номинированный в соответствующей валюте. В соответствии со статьей 11 «Закона о валютном контроле» резиденты, осуществляющие внешнеторговую деятельность, обязаны «репатриировать» (т. е. предусматривающие ввоз/вывоз товаров, выполнение работ, оказание услуг, предоставление информации и интеллектуальной собственности и т.п.) или кредитные договоры на их банковские счета в уполномоченных банках Республики Узбекистан в соответствии со сроками в соответствующих договорах (« требования о репатриации»). Требование о репатриации является обязательным положением закона и применяется к сделкам между резидентами и их иностранными контрагентами независимо от положений договора между ними. Если требование о репатриации не будет выполнено

в течение 180 дней с даты возникновения обязательства нерезидента, основная операция будет квалифицирована как операция движения капитала.

Отток/репатриация средств

Закон о валютном контроле не устанавливает каких-либо ограничений или барьеров валютного контроля для перевода доходов от инвестиций за границу, включая отток доходов, выплату кредитов, дивидендов, возврат капитала, при условии, что соответствующий договор/приток доходов или инвестиций соответствовал валюте. Требования контроля, указанные выше. Статья 21 Закона о валютном контроле разрешает Центральному банку вводить ограничения на валютные операции в случае возникновения угрозы экономической безопасности или стабильности страны либо противодействовать легализации доходов, полученных преступным путем, но ограничивает срок действия таких ограничений. до не более 1 года со дня их введения, по истечении которого ограничения считаются снятыми, если они ранее не были отменены Центральным банком. Статья 17 Закона об инвестициях также уполномочивает государство приостанавливать репатриацию средств иностранного инвестора на ограниченных основаниях при условии, что такая приостановка осуществляется на недискриминационной основе. Основаниями для приостановления выездной репатриации являются неплатежеспособность и банкротство предприятия иностранного капитала, нарушения прав кредиторов иностранного инвестора, совершение иностранным инвестором уголовных или административных правонарушений либо иная необходимость приостановления такой репатриации в соответствии с судебными или арбитражными решениями.

Постановлением Правления Центрального банка № 3281 регламентирован процесс конвертации исходящей валюты, охватывающий следующие аспекты:

1. Ведение валютных счетов резидентов и нерезидентов;
2. Купля-продажа иностранной валюты на внутреннем валютном рынке юридическими лицами; а также
3. Операции по обмену иностранной валюты с физическими лицами.

Законодательство Узбекистана не устанавливает каких-либо конкретных сроков, в течение которых исходящие переводы должны обрабатываться банками. Однако на практике исходящие переводы могут задерживаться из-за нехватки валютных резервов в местных банках.

Указ Президента «О первоочередных мерах по либерализации валютной политики» от 2 сентября 2017 года отменил административное регулирование валютного рынка Центральным банком и предусмотрел полную конвертацию национальной валюты без ограничений. Следовательно, инвесторы могут приобретать иностранную валюту в коммерческих банках для оплаты текущих трансграничных операций, таких как импорт товаров, работ и услуг, репатриация прибыли, погашение кредитов, оплата командировочных расходов и другие некоммерческие переводы.

10.8. Разрешение споров

Статья 63 Закона об инвестициях устанавливает механизм разрешения споров, связанных с иностранными инвестициями в стране или с участием иностранного инвестора. В соответствии со статьей стороны инвестиционного спора должны сначала попытаться урегулировать спор путем переговоров, а если переговоры не увенчались успехом, то при помощи медиации. Если спор остается

неразрешенным после переговоров и посредничества, только тогда стороны могут передать спор в хозяйственном суде Узбекистана. Если спор «невозможно» разрешить после исчерпания вышеуказанных средств правовой защиты, стороны могут обратиться в международный арбитраж, но только в том случае, если соответствующий международный договор или инвестиционный договор, заключенный между иностранным инвестором и Республикой Узбекистан, содержит действующую арбитражную оговорку. Закон не проливает света на то, когда и на какой стадии спор будет считаться «невозможным» для разрешения, что может вызвать сложные вопросы для иностранных инвесторов, если стороны инвестиционного соглашения не дали своего явного согласия на арбитраж или, в случае, если международным договором Республики Узбекистан не предусмотрен арбитраж в отношении иностранного инвестора. Кроме того, неясно, включает ли слово «невозможно» случаи, когда иностранный инвестор не удовлетворен решением местного суда, и может ли неудовлетворенность дать право инвестору передать спор в международный арбитраж.

Постановление Кабинета Министров «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения частных прямых иностранных инвестиций» № 180 от 11 апреля 2005 года прямо предусматривает, что споры, вытекающие из инвестиционного договора между иностранным инвестором и государством, могут быть разрешены в иностранными судами или международным арбитражем. Кроме того, Постановление № 180 содержит типовое инвестиционное соглашение между правительством Узбекистана и иностранным инвестором, а статья 11 предусматривает, что выбор механизма разрешения спора остается на усмотрение сторон, и нет требования исчерпать национальные средства правовой защиты до возбуждения международного арбитража. Таким образом, применение механизма урегулирования споров не требует исчерпания всех внутренних средств правовой защиты до обращения в международный арбитраж. Если обе стороны явно дали свое согласие на международный арбитраж (без обращения в местные суды), такое согласие будет действительным.

В соответствии со статьей 23 Закона об инвестициях, в случае противоречий между Законом об инвестициях и иными локальными законодательными актами либо между локальными актами и иностранными договорами, стороной которых является Узбекистан, применяются положения, наиболее выгодные для инвестора. Таким образом, положение Постановления № 180 о возможности разрешения споров, возникающих из инвестиционных договоров, в иностранных судах или в международном арбитраже, может освободить иностранного инвестора от применения механизма разрешения споров, предусмотренного статьей 63 Закона об инвестициях.

Кроме того, Закон об инвестициях признает приоритет международного права и предусматривает, что в случае несоответствия между положениями узбекского законодательства и международных договоров, стороной которых является Узбекистан, положения международных договоров имеют преимущественную силу. Соответственно, если международное или межправительственное соглашение предусматривает разрешение споров между инвестором и государством в международном арбитраже, такое соглашение будет иметь преимущественную силу.

Таблица 5. Узбекистан и выбранные соседние страны по показателям защиты и управления

Организация	Индикатор	Узбекистан	Казахстан	Кыргызская Республика	Россия	Таджикистан
Фонд наследия - Индекс экономической свободы	Общий рейтинг (2020 г.)	114/180 (в основном бесплатно)	39/180 (умеренно бесплатно)	81/180 (умеренно бесплатно)	94/180 (умеренно свободный)	155/180 (в основном бесплатно)
Ведение бизнеса Всемирного банка (2020 г.)	Общий рейтинг (2020 г.)	69/190	25/190	80/190	28/190	106/190
Трансперенси Интернэшнл	Индекс восприятия коррупции 2019 г.	153/198	113/198	126/198	137/198	153/198
Мировой проект справедливости (2020)	Индекс верховенства права	92/128	62/128	87/128	94/128	н/д
	Регуляторное правоприменение	96/128	65/128	95/128	73/128	н/д
Кредендо (без рейтинга)	Риск экспроприации	6/7 (Высокий риск)	4/7 (средний риск)	5/7 (от среднего до высокого риска)	5/7 (от среднего до высокого риска)	5/7 (от среднего до высокого риска)
	Риск неконвертируемости валюты	5/7 (от среднего до высокого риска)	5/7 (от среднего до высокого риска)	6/7 (Высокий риск)	4/7 (средний риск)	7/7 (Высокий риск)
Институт Милкена (Глобальный индекс возможностей – 2020 г.) ¹²²	Глобальный индекс возможностей	н/д	39/136	79/136	55/136	87/136
Всемирный экономический форум – Глобальный	Глобальная конкурентоспособность в целом	н/д	55/141	96/141	43/141	104/141

¹²² Общий рейтинг в Глобальном Индексе Возможностей отслеживает показатели стран по пяти категориям: восприятие бизнеса, финансовые услуги, институциональная структура, экономические основы, а также международные стандарты и политика.

индекс конкурентоспособности (2019 г.)	Стопп учреждений	н/д	64/141	93/141	74/141	78/141
	Эффективность правовой базы в разрешении споров	н/д	56/141	105/141	83/141	34/141
	Права собственности	н/д	64/141	68/141	56/141	н/д
	Прозрачность гвт. создание политики	н/д	107/141	111/141	116/141	н/д
	Судебная независимость	н/д	71/141	106/141	91/141	н/д
	Эффективность правовой базы в сложных нормативных актах	н/д		н/д	93/141	60/141

10.8.1. Выводы и рекомендации

В следующей таблице обобщаются основные выводы и рекомендации из этой главы, а также приводятся полезные ссылки на наборы практических инструментов, тематические исследования и другие соответствующие материалы.

Таблица 6: Основные выводы и рекомендации из этого раздела

Результаты	Рекомендации	Справочник и ссылки на примеры передовой международной практики, тематические исследования и т. д.
Права инвесторов и их соблюдение		
На практике соблюдение прав и средств защиты инвесторов слабое, поскольку оно зависит главным образом от государственных органов, ответственных за их реализацию. Инвесторам не хватает эффективного механизма регресса.	✓ Повысить эффективность работы Уполномоченного по защите прав и законных интересов предпринимателей и/или внедрить независимый механизм рассмотрения жалоб инвесторов для выявления и разрешения жалоб инвесторов до того, как они попадут в местные суды или международный арбитраж.	Краткие тематические исследования по Боснии и Герцеговине, Эфиопии и Грузии [см. Приложение 1] Ключевые характеристики эффективных механизмов рассмотрения жалоб инвесторов [см. Приложение 2]

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Принять правовые основы для наделения полномочиями ведущего государственного органа по рассмотрению жалоб инвесторов. ✓ Разработать исполнительные положения, определяющие его мандат, ключевые процессы и полномочия ✓ Внедрить интерактивную общедоступную электронную платформу, которая позволяет инвесторам легко подавать жалобы и отслеживать их 	<p>Краткое описание деятельности инвестиционного омбудсмена в Казахстане и Кыргызской Республике [см. вставку 4 ниже]</p>
<p>Не существует процедур и инструментов для обеспечения надлежащей правовой процедуры или справедливой компенсации в случае экспроприации. Суды низшей инстанции, как правило, выносят решения в пользу местных органов власти и местных компаний, которые не выплатили иностранным истцам компенсацию в размере полной рыночной стоимости экспроприированного имущества.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Принять законодательство о порядке и расчете компенсации в случае правомерного отчуждения. 	<p>Документ, обобщающий передовой опыт в области компенсации за экспроприацию: Компенсация за экспроприацию, Международный институт устойчивого развития, 2013 г., https://www.iisd.org/system/files/publications/best_practice_compensation_expropriation_en.pdf</p>
<p>Инвесторы сталкиваются с задержками в переводах иностранной валюты из-за ситуации с платежным балансом в Узбекистане.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Переводы за границу могут быть временно приостановлены или отсрочены в особо оговоренных случаях. Это должно быть редким явлением, основанным на законе. Следует выяснить причины задержек и их правовую основу. 	<p>Образец положения о переводе средств в Законе об инвестициях [см. вставку 5 ниже]</p>

Вставка 4: Инвестиционный омбудсмен в Казахстане и Институт бизнес-омбудсмента в Кыргызской Республике

В **Казахстане** Инвестиционный омбудсмен действует в рамках «Kazakh Invest», а фактическим Инвестиционным омбудсменом является должностное лицо, назначаемое правительством с целью оказания помощи инвесторам в защите их прав и законных интересов до потенциальной эскалации в официальные юридические споры. Институт инвестиционного омбудсмента учреждается Предпринимательским кодексом, а его функции и обязанности определяются Постановлением правительства (ст. 317 Предпринимательского кодекса и Положение № 1069 «О деятельности инвестиционного омбудсмента» (2019 г.)). Инвестиционный омбудсмен вправе привлекать индивидуальных консультантов и экспертов, в том числе казахстанских юридических лиц, к подготовке заключений по вопросам, изложенным в обращении инвестора.

Инвестиционный омбудсмен выполняет следующие основные функции:

- рассматривает вопросы, поднятые инвесторами, и дает рекомендации по их решению во взаимодействии с государственными органами;
- Способствует разрешению споров между инвесторами и государством до их передачи в суд;
- Разрабатывает и направляет рекомендации в Правительство РК по дальнейшему улучшению инвестиционного климата.

Инвестор может обжаловать решение Омбудсмента в течение 30 дней.

В **Кыргызской Республике** Институт бизнес-омбудсмента (БОИ) был создан в 2019 году Постановлением правительства (№ 647 от 2018 года) и уполномочен защищать права, свободы и интересы субъектов предпринимательства (см. <https://boi.kg>). Институт является негосударственным органом, финансируемым за счет внешних источников, и открыт для пребывания как кыргызских, так и иностранных граждан на этой должности не более двух пятилетних сроков подряд. БОИ имеет собственный секретариат, в состав которого входят заместители бизнес-омбудсмента, специалисты и административно-технический персонал. БОИ публикует ежеквартальные отчеты, но как независимый орган не находится под непосредственным контролем какого-либо государственного органа. В Наблюдательный совет входят представители Министерства экономики, Европейского банка реконструкции и развития и бизнес-сообщества (палат и ассоциаций). Жалобы могут быть поданы иностранными и отечественными инвесторами на кыргызском, русском и английском языках.

*Вставка 5: Образец положения о переводе средств***Перевод средств**

(1) Инвесторы имеют право свободно и без задержки конвертировать и переводить средства за границу в свободно конвертируемой валюте, в том числе:

- а. взносы в капитал;
- б. Прибыль, дивиденды, прирост капитала, полученные в результате инвестиционной деятельности;
- в. Поступления от продажи или ликвидации всей или любой части инвестиции;
- д. Проценты, роялти и плата за управление;
- е. Платежи, осуществляемые по договору, в том числе по договору займа;
- ф. Компенсации за экспроприацию; а также
грамм. Платежи, возникающие в результате спора.

(2) Несмотря на параграф (1), правительство может задержать или предотвратить передачу путем справедливого, недискриминационного и добросовестного применения своих законов, касающихся:

- а. Банкротство, неплатежеспособность или защита прав кредиторов;
- б. Выпуск, торговля или сделка с ценными бумагами, фьючерсами, опционами или деривативами;
- д. уголовные или уголовные преступления;
- е. Финансовая отчетность или учет переводов, когда это необходимо для оказания помощи правоохранительным органам или органам финансового регулирования; или же
ф. Бюджетные пруденциальные правила устанавливаются и публикуются Центральным банком.

10.9. Инвестиционные стимулы

10.9.1. Налоговые и финансовые льготы

Инвестиционные стимулы для иностранных инвестиций регулируются и предусматриваются на национальном уровне, при этом региональные и местные органы государственной власти имеют ограниченные полномочия по предоставлению дополнительных преференций. Закон об инвестициях предусматривает различные виды государственной поддержки инвестиций и инвестиционной деятельности, в том числе предоставление льгот и преференций, таких как передача государственного имущества или имущественных прав на льготных условиях или по нулевой выкупной стоимости, льготы по налогам и платежам, субсидирование процентных ставок по кредитам. Такие льготы и преференции предоставляются на основе установленных критериев, таких как объем и география инвестиций, влияние на создание рабочих мест и другие социально-экономические аспекты, а также приоритетные направления и отрасли, на которые направлены инвестиции.

Закон об инвестициях также вводит дополнительные инструменты для поддержки инвесторов, такие как инвестиционные налоговые кредиты и инвестиционные субсидии. Некоторые из этих льгот предусмотрены «Налоговым кодексом» и «Таможенным кодексом», а некоторые предоставляются на индивидуальной основе для инвестиций, осуществляемых в приоритетные отрасли или регионы, на основании постановлений правительства и указов президента или путем заключения инвестиционный договор с ГУ. В дополнение к льготам, доступным любому предприятию в Узбекистане, ряд специальных льгот, таких как налоговые льготы, предоставляется предприятиям, привлекающим прямые иностранные инвестиции.

Иностранные инвестиции в определенные целевые отрасли освобождаются от ряда налогов: продукция компьютерной техники; текстиль, одежда и шелк; строительные материалы, продукты питания; химикаты и фармацевтические препараты; нефтехимия; медицинский; машиностроение и металлообработка; машины и инструменты; стакан; упаковка; станции возобновляемой энергии; угольная промышленность; микробиология; игрушки; туристические услуги; гостеприимство; и управление отходами. В соответствии с Указом Президента «О дополнительных средствах стимулирования прямых иностранных инвестиций» № УП-3594 от 11 апреля 2005 года срок действия этих льгот зависит от стоимости прямых иностранных инвестиций и выполнения установленных условий:

- от 300 000 долларов США до 3 миллионов долларов США – сроком на 3 года;
- свыше 3 млн долларов США до 10 млн долларов США – сроком на 5 лет;
- свыше 10 млн долларов США – сроком на 7 лет

Вышеуказанные поощрения предоставляются при соблюдении следующих условий:

- местонахождение данных предприятий в любых городах или сельских населенных пунктах Узбекистана, кроме г.Ташкента и Ташкентской области;
- иностранные инвестиции без предоставления суверенной гарантии Республики Узбекистан;
- доля иностранного капитала предприятия должна быть не менее 33 %;
- иностранные инвестиции в виде свободно конвертируемых валют или нового современного технологического оборудования; а также
- Не менее 50 % соответствующей налоговой экономии должно быть реинвестировано для дальнейшего развития предприятия.

Иностранные инвестиции в производственные предприятия, экспортирующие продукцию собственного производства за свободно конвертируемую валюту, пользуются дополнительными льготами и преференциями. К ним относятся, в частности, освобождение от уплаты вывозных таможенных пошлин на продукцию собственного производства и освобождение от предоплаты и открытия аккредитива.

Аналогичным образом иностранные компании, осуществляющие поиск и разведку нефти и газа, и их иностранные подрядчики и субподрядчики, осуществляющие такие работы, освобождаются от уплаты всех видов налогов и обязательных отчислений в государственные целевые фонды в течение периода разведки. Они также освобождаются от уплаты НДС и таможенных пошлин при

ввозе оборудования, материально-технических ресурсов и услуг, необходимых для проведения поисковых, разведочных и связанных с ними работ. Налоговые льготы также предоставляются для инвестиций в текстильную промышленность и другие отрасли, являющиеся приоритетными для экономики Узбекистана.

Новый Налоговый кодекс, вступивший в силу с 1 января 2020 года, предусматривает, что, как правило, любые налоговые льготы могут быть предусмотрены только в Налоговом кодексе. Однако в порядке исключения Президентом могут быть предоставлены налоговые льготы по отдельным налогам, за исключением НДС, налога на пользование недрами и акциза на производство и/или реализацию подакцизных товаров, но только в виде снижения налоговой ставки не со скидкой более 50% и на срок не более трех лет. В соответствии с новым Налоговым кодексом предприятия с прямыми иностранными инвестициями, осуществляющие деятельность по приоритетным направлениям/проектам, освобождаются от уплаты земельного налога, налога на имущество и налога на водопользование на срок, установленный Постановлением Президента. Для поддержки инвестиций и развития инфраструктуры государство берет на себя обязательство по строительству необходимых инженерно-коммуникационных сетей за счет средств государственного бюджета и других источников финансирования в рамках реализации инвестиционных проектов стоимостью более 50 млн долларов США и средств иностранного инвестора. доля не менее 50%.

Закон Республики Узбекистан «Об особых экономических зонах» № ЗРУ-604 от 17 февраля 2020 года («Закон о СЭЗ») предоставляет существенные льготы по налогам и таможенным сборам участникам специальных экономических зон. ОЭЗ классифицируются как свободные экономические зоны, специальные научно-технические зоны, туристско-рекреационные зоны, зоны свободной торговли и специальные индустриальные зоны. В соответствии с Законом об ОЭЗ и Налоговым кодексом инвесторы, участвующие в ОЭЗ, пользуются определенными инвестиционными гарантиями и имеют право на различные налоговые каникулы, такие как освобождение от земельного налога, налога на имущество и налога на водопользование, включая освобождение от НДС. Срок налоговых каникул зависит от размера инвестиций. Освобождение от таможенных платежей при ввозе строительных материалов, которые не могут быть получены на месте; технологическое оборудование, которое нельзя купить на месте; а также сырье и запасные части, используемые при производстве товаров, предназначенных для экспорта. Закон устанавливает определенные обязательные критерии для размещения инвестиционных проектов в свободных экономических зонах, такие как создание импортозамещающих производств в соответствии с проектами локализации; обеспечение экспортоориентированного производства; и обеспечение того, чтобы не менее 90% сотрудников были представлены местной рабочей силой.

Во исполнение Постановления Кабинета Министров «О мерах по организации деятельности Технопарка программных продуктов и информационных технологий» № 17 от 10 января 2017 года предусмотрены отдельные налоговые льготы и освобождение от уплаты таможенных платежей, помимо всесторонней поддержки и финансирование стартап проектов. Они также доступны для зарегистрированных резидентов Технопарка программных продуктов и ИТ. Приоритетными направлениями стартап-проектов являются информационные технологии, а также внедрение передовых информационных технологий в области электронных финансов, электронной коммерции, электронного образования, сельского хозяйства, биотехнологий, пищевой промышленности, медицины, логистики, интеграция цифровых технологий в производство. , так далее.

Для повышения экспортного потенциала страны предоставляются определенные налоговые льготы организациям-экспортерам, имеющим не менее 15% экспортной выручки, за некоторыми исключениями, связанными с экспортом товаров, в соответствии с Указом Президента «О мерах по дальнейшему стимулированию экспортного потенциала отечественных товаропроизводителей» № УП-5587 от 29 ноября 2018 года.

10.9.2. Публичный доступ к информации о поощрениях

Нет централизованного общедоступного портала, где бы перечислялись все налоговые и финансовые льготы, предлагаемые инвесторам в Узбекистане. Также отсутствует централизованный реестр фирм, получающих инвестиционные льготы. Ниже приведены различные общедоступные ресурсы о типах стимулов, доступных для инвесторов. Только некоторая информация на этих порталах представлена на английском языке, что является неофициальным переводом. Информация на этих порталах не обновляется регулярно, поэтому рекомендуется следить за законодательными актами.

- Портал Агентства при МИВТ доступен по ссылке: <http://invest.gov.uz/ru/>.
- Портал МИВТ доступен по ссылке: <https://mift.uz/ru/investp>.
- На портале Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан размещена инвестиционная Q&A, доступная по ссылке: <https://chamber.uz/ru/page/4795>.
- Портал Государственного налогового комитета доступен по ссылке: <https://www.soliq.uz/page/ayrim-toifadagi-soliq-tolovchilarga-soliq-solishning-oziga-xos-xususiyatlari>.

10.9.3. Критерии приемлемости и процесс утверждения

Основные льготы, доступные инвесторам в Узбекистане, основаны на четких и объективных критериях приемлемости, обычно связанных с видами деятельности и конкретной отраслью, в которую осуществляются инвестиции, а также объемом инвестиций, требованиями локализации и т. д. Налоговый кодекс определяет общие критерии приемлемости. Критерии, в дополнение к следующим положениям, которые дополнительно уточняют подробные критерии приемлемости, указанные в Налоговом кодексе:

- Положение №2822 «О порядке применения налоговых льгот для юридических лиц, привлекающих прямые иностранные инвестиции» от 26 августа 2016 года.
- Положение №196 «О порядке применения налоговых и таможенных льгот на территории СЭЗ» от 10 апреля 2017 года.

Конкретный набор требований будет варьироваться в зависимости от типа поощрения, на которое будет подана заявка. Материальные поощрения, как правило, предоставляются в индивидуальном порядке по заявлению потенциального получателя, которое рассматривается соответствующим (федеральным или региональным) органом власти. Особенности процедуры согласования применения соответствующих налоговых или финансовых льгот определяются законодательством, предусматривающим льготы.

10.10. Взаимосвязи

Не существует какой-либо конкретной инвестиционной схемы для поощрения иностранных инвесторов к увеличению числа местных поставщиков или наращиванию потенциала местных поставщиков, за исключением инвестиционных стимулов, описанных выше. Однако некоторые меры, недавно введенные в ответ на глобальную пандемию коронавируса, могут в некоторой степени препятствовать использованию местных источников. Указом Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по поддержке государственного, хозяйственного секторов и предприятий в период пандемии коронавирусной инфекции» № УП-5978 от 03 апреля 2020 года введена нулевая таможенная пошлина на ввоз строительных материалов, экспресс тесты на коронавирус, а также специальное оборудование и расходные запасные части для строительства и функционирования медицинских и карантинных объектов для борьбы с пандемией коронавируса (а также ряд других мероприятий на период пандемии). Постановлением Кабинета Министров от 29 июня 2016 года № ПП-3818 также установлены нулевые или низкие таможенные пошлины на отдельные категории товаров.

10.11. Международная правовая база

Узбекистан взял на себя юридически обязывающие международные инвестиционные обязательства посредством различных международных инвестиционных соглашений («МИС»), подписанных на двустороннем, многостороннем и многостороннем уровнях. Эти обязательства в основном касаются условий входа и учреждения, защиты, а также законности конкретных видов стимулов (см. Таблицу 7). С 2014 года Узбекистан также является членом СНГ-3СТ, которое устанавливает зону свободной торговли между 9 государствами СНГ, но соглашение не включает главу о трансграничных инвестициях. Узбекистан не является членом какого-либо существующего экономического блока. Он не является членом Евразийского экономического союза и еще не членом ВТО, но ведет с организацией переговоры о вступлении. Для Узбекистана важно отразить эти обязательства в своей внутренней правовой базе, чтобы обеспечить последовательность, а также контролировать соблюдение.

Таблица 7: Международная инвестиционная структура Узбекистана

Соглашение(я) как основа обязательств	Тип соглашения	Охватываемые аспекты инвестиционной политики
Конвенция МЦУИС	многосторонний	Разрешение инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств
Договоры с инвестиционными положениями (4 действующих)	Многосторонний или двусторонний	Может охватывать вход и создание, защиту, стимулы
Двусторонние инвестиционные договоры (5 подписано, 4 расторгнуто, 45 вступило в силу)	двусторонний	Может охватывать вход и создание, защиту, стимулы
Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йоркская конвенция)	многосторонний	Защита
Статьи соглашения МВФ (принятие статьи VIII)	многосторонний	Защита
Соглашения об избежании двойного налогообложения (52 действующих договора)	двусторонний	Налогообложение

Источник: анализ Всемирного банка.

МИС играют важную роль в привлечении ПИИ. Иностранные инвесторы особенно обеспокоены произвольными действиями правительства принимающей страны и отсутствием прозрачности, обременительным регулированием и государственным вмешательством, риском прямой и косвенной (так называемой «ползучей») экспроприации, нарушением контракта и слабым исполнением контракта, ограничениями на перевод и конвертируемость валюты и неадекватными спорами. механизмы разрешения. МИС защищают инвесторов от подобных рисков.

В настоящее время в Узбекистане действуют 49 международных инвестиционных соглашений (МИС), в том числе 45 двусторонних инвестиционных договоров (ДИС)¹²³ и четыре других договора с инвестиционными положениями (ТИП), среди которых мы находим плюрилатеральные инвестиционные соглашения (ПИА)¹²⁴ и преференциальные торговые соглашения (РТА).¹²⁵ Узбекистан заключил МИС со многими странами, имеющими значительный приток ПИИ, включая Россию (2013 г.), Казахстан (1997 г.), Кыргызстан (1996 г.), Китай (2011 г.). С 2013 года ни один новый ДИД не вступил в силу. Однако с тех пор было подписано три новых ДИД с Беларусью, Республикой Корея и Турцией. В Таблице 8 представлен обзор отдельных МИС, включая последнее ДИД страны,

¹²³ Если прямо не указано иное, все договоры, упомянутые в этом отчете, доступны по адресу ЮНКТАД, Центр инвестиционной политики, Навигатор международных инвестиционных соглашений, <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements>, по состоянию на 15 марта 2021 года.

¹²⁴ Многосторонние инвестиционные соглашения — это договоры, заключенные между более чем двумя суверенными государствами для поощрения и защиты инвестиций инвесторов одного государства на территории другого государства.

¹²⁵ Преференциальные торговые соглашения (РТА) — это взаимные торговые соглашения между двумя или более партнерами. К ним относятся соглашения о свободной торговле (ССТ) и таможенные союзы (ТС).

доступное на английском языке (Турция, 2017 г.), ДИД с соседней страной (Кыргызстан, 1996 г.) и ДИД со страной с большим потенциалом ПИИ (Китай, 2011 г.). Важный ДИД с Российской Федерацией был доступен только на русском языке и не подлежал проверке.

Таблица 8: Сравнение отдельных МИС Узбекистана

	Последнее МИС (Турция, 2017 г.), подписано, не вступило в силу	Соседняя страна (Кыргызская Республика, 1996 г.)	Крупная страна происхождения (Китай, 2011 г.)
Обложки до создания	Нет	Да	Да
Исключение из сферы действия	Споры, основанные на действии или факте до вступления соглашения в силу	Нет	Нет
Национальный режим (НР)	постустановка; исключение приобретения земли и недвижимости	Постучреждение	Постучреждение
Режим наибольшего благоприятствования (РНБ)	Предустановка; исключение приобретения земли и недвижимости	Постучреждение	Постучреждение
Справедливое и равноправное обращение (СРО)	Да; исключение приобретения земли и недвижимости	Да	обеспечивается «справедливое обращение»
Полная защита и безопасность	Да; исключение приобретения земли и недвижимости	Нет	"защита" обеспечена
Экспроприация	Прямые и равнозначные меры, выплата компенсации	Прямые и косвенные меры, выплата компенсации	Охватываемые прямые и косвенные меры, выплата компенсации
Права на перевод средств	Да	Да, после уплаты налогов, пошлин и сборов	Да, после уплаты налогов
Урегулирование споров между государством	Да	Да	Да
Урегулирование споров между	Применение пункта о наибольшем благоприятствовании исключено, у	Согласие на урегулирование спора в МЦУИС, без	Инвестор может выбирать между национальными судами и международным

инвесторами и государством	инвестора есть выбор (взаимоисключающий) между местными судебными органами и международным разрешением споров.	предварительных требований	арбитражем. Выбор окончательный.
-----------------------------------	--	----------------------------	----------------------------------

Источник: анализ Всемирного банка.

Помимо 45 МИС, Узбекистан подписал соглашения об избежании двойного налогообложения с 52 странами.

Узбекистан уже имеет договоры с широкой сферой применения (Таблица 9). Хотя подавляющее большинство МИС применяются только к инвестициям, созданным в Узбекистане в соответствии с его законодательством, определение инвестиций является значительно широким и может привести к охвату всех видов «активов», находящихся в собственности или под контролем инвестора. МИС нового поколения действительно имеют более широкую сферу применения, чем традиционные ДИД, в том смысле, что они применяются как к инвестору, желающему инвестировать в Узбекистан, так и к инвестициям, созданным в стране. Следует также отметить, что более новые МИС Узбекистана значительно отличаются от более старых с точки зрения охвата, детализации, сложности и того, как сбалансированы права и обязанности государства и инвесторов.

Таблица 9: Сфера применения договоров

	МИС Узбекистана	ИИС нового поколения
Определение инвестиций	Очень широкое определение, основанное на активах. Включая государственный долг.	Уточненное определение на основе активов, дополненное более подробными поясняющими сносками и приложениями в отношении государственного долга
Определение инвестора	Любая компания, созданная в соответствии с законодательством принимающей страны, является инвестором.	То же, что и ДИС, но включает более подробные положения о квалификации экономической деятельности и оговорки об отказе в льготах
Применение во времени	Большинство МИС могут применяться через 10+ лет после денонсации существующих инвестиций.	СРТПР и IPA ЕС с Вьетнамом и Сингапуром могут быть отозваны с уведомлением за 6 месяцев. Никакая часть соглашения не останется в силе после этого. СЕТА может быть расторгнут по истечении 180 дней, но инвестиционная глава остается в силе в течение 20 лет для предыдущих инвестиций. Срок действия USMCA не превышает начального периода в 16 лет, если Стороны не договорились о его продлении.
Заявка до или после учреждения	Многие МИС применяются только к инвестициям, допущенным в соответствии с	Недискриминация (национальный режим и режим наибольшего благоприятствования) – с учетом оговорок – применяется к созданию,

	национальным законодательством.	приобретению, эксплуатации и расширению инвестиций.
--	---------------------------------	---

МИС Узбекистана содержат обязательства по практически тем же вопросам. Однако различие заключается в уровне детализации и охвате каждого из обязательств, влияющих на режим и защиту защищенных инвестиций. В частности, старые ДИД Узбекистана, как правило, используют очень короткие, но в то же время широкие формулировки для обозначения защиты инвестиций, предоставляемой инвесторам. Это позволило инвесторам подавать иски с аргументами, поддерживающими расширительное толкование МИС, и в то же время вынудило арбитражные суды толковать эти общие положения в конкретных ситуациях.

Таблица 10: Основные существенные положения о защите инвестиций

	МИС Узбекистана	ИИС нового поколения
Национальный режим	У некоторых нет пункта НР. Те, у кого он есть, в основном обеспечивают безоговорочный национальный режим.	С учетом «подобных обстоятельств» и оговорок. Включено разъяснение о наилучшем «государственном лечении».
Режим наибольшего благоприятствования	В значительной степени без оговорок, не уточняйте, относится ли это к ISDS (только с одним исключением)	С учетом «подобных обстоятельств» и оговорок. Не относится к ISDS
Минимальный стандарт обращения: справедливое и равноправное обращение и полная защита, и безопасность	Общий, неквалифицированный язык.	Более конкретный язык, иногда уточняющий содержание стандарта, а иногда разъясняющий, что он обеспечивает стандарт только в соответствии с обычным международным правом.
Экспроприация	Общий безоговорочный язык для косвенной экспроприации	Очень конкретная формулировка, разъясняющая, что она только обеспечивает стандарт в соответствии с обычным международным правом и определяет руководящие принципы для определения косвенной экспроприации. Уточняется, что это обязательство не направлено на то, чтобы воспрепятствовать регулирующим полномочиям государства.
Трансферы	Общий язык. Некоторые включают исключение платежного баланса. Некоторые ИИС защищают	Очень специфический язык включает исключения плюс исключение платежного баланса.

	только исходящие переводы	
Требования к производительности	Большинство из них не содержат обязательств.	Очень специфический язык TRIMs+, распространяет требования к производительности на услуги, дополнительные обязательства, применимые к услугам, но с оговорками и исключениями.
Компенсация за раздор	Базовый язык. Отсутствие обязательств по компенсации, за исключением национального режима в случае, если государство решит сделать это в отношении своих собственных инвесторов, или режима наибольшего благоприятствования, если компенсация выплачивается другим иностранным инвесторам. Обязанность возмещения ущерба в случаях необоснованной реквизиции имущества вооруженными силами.	
Прозрачность	В основном не включены	Очень подробные статьи.
Исключения и оговорки	Единственные исключения: региональная интеграция и соглашения об избежании двойного налогообложения. Никаких оговорок.	Exceptions and Reservations

Сообщается о восьми делах по урегулированию международных споров для Узбекистана со смешанной репутацией. Узбекистан выиграл 3 дела, инвестор 2 дела, 1 дело было урегулировано и 2 все еще находятся на рассмотрении. В таблице 11 представлены сводные данные по этим случаям.

Таблица 11: Международные дела Узбекистана по урегулированию споров

	Year	Short Case Name	Outcome	Home State of Investor
1	2017	Bursel Tekstil против Узбекистана	В ожидании	Турция
2	2013	Федерал Электрик Ятирим против Узбекистана	Урегулировано	Турция
3	2013	Guenes Tekstil против Узбекистана	Инвестор выиграл	Турция
4	2013	Ким и другие против Узбекистана	В ожидании	Казахстан
5	2013	Спентекс против Узбекистана	Государство выиграло	Нидерланды
6	2011	Oxus Gold против Узбекистана	Инвестор выиграл	Великобритания

7	2010	Metal-Tech против Узбекистана	Государство выиграло	Израиль
8	2006	Ромак против Узбекистана	Государство выиграло	Швейцария

Источник: Центр инвестиционной политики ЮНКТАД, Навигатор по урегулированию инвестиционных споров, Узбекистан.

10.11.1. Результаты и Рекомендации

Узбекистан заключил широкий круг МИС, включая 45 ДИД и несколько многосторонних договоров. Однако способность Узбекистана привлекать ПИИ является недостатком, если он не является членом ВТО. Переговоры о вступлении продолжаются и должны быть завершены как можно скорее.

МИС Узбекистана не соответствуют последним событиям в этой области. Они включают в себя в основном безоговорочные оговорки о FET и широкие оговорки об экспроприации, которые несут неизбежный риск судебного преследования страны. Особенно с учетом того, что МИС часто включают общее согласие государства на УСИГ. Кроме того, МИС часто содержат зонтичные оговорки, расширяющие ДИД до соглашений между инвестором и государством, и имеют длительный срок действия за счет автоматического продления. Они также не включают соображения устойчивого развития, такие как социальные права и защита безопасности труда и окружающей среды.

В следующей таблице обобщаются основные выводы и рекомендации из этой главы, а также приводятся полезные ссылки на наборы практических инструментов, тематические исследования и другие соответствующие материалы.

Таблица 12: Основные выводы и рекомендации из этого раздела

Результаты	Рекомендации	Справочник и ссылки на примеры передовой международной практики, тематические исследования и т. д.
Политика и законодательство в отношении ПИИ		
Узбекистан имеет большое количество действующих инвестиционных договоров «старого образца», включая безоговорочные определения и двусмысленные формулировки, которые подвергают страну высокому риску споров	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Разработать и официально принять новую модель ДИД, соответствующую современным стандартам заключения инвестиционных договоров. ✓ Разработать стратегию обновления и пересмотра ДИД «старого образца». 	Руководство Группы Всемирного банка по ИИС, включая подробное руководство, варианты и примеры положений по разработке типового ДИД на основе передовой международной практики и ИИС «нового поколения» [отдельное приложение к настоящему отчету]

между инвесторами и государством.		
-----------------------------------	--	--

10.12. Приложение

10.12.1. Приложение 1: Краткие тематические исследования механизмов рассмотрения жалоб инвесторов

Эфиопия учредила IGM с целью удержания значительных инвестиций, привлеченных за последние несколько лет, за счет сокращения количества аннулированных инвестиционных проектов после учреждения (то есть после регистрации в Инвестиционной комиссии Эфиопии). В Инвестиционной комиссии Эфиопии было создано подразделение по рассмотрению жалоб, состоящее из 3 человек, которое подчиняется непосредственно Комиссару. Подразделение IGM имеет свою юридическую основу в недавно принятом Прокламации об инвестициях. Разделы 25-27 Прокламации об инвестициях позволяют инвесторам подавать жалобы, устанавливая процесс рассмотрения жалоб. В нем также уточняется, что Инвестиционный совет Эфиопии, который является межминистерским органом, будет служить механизмом эскалации. По состоянию на март 2020 года подразделение IGM зарегистрировало восемь жалоб и разрешило четыре. Своевременное разрешение жалоб привело к сохранению инвестиций на сумму около 20,9 млн долларов США и созданию 550 рабочих мест. Также был создан автоматизированный инструмент отслеживания IGM, который помогает ведущему агентству отслеживать процесс разрешения жалоб и эффективно контролировать его результаты.

Босния и Герцеговина: Многие страны внедрили механизмы, обеспечивающие понимание и систематическое решение проблем инвесторов с большим успехом. Например, в Боснии и Герцеговине страна столкнулась с рядом проблем с реинвестированием и опасениями инвесторов, которые остались без внимания, поскольку не существовало системы сбора и решения проблем инвесторов по мере их возникновения. Целевая программа послепродажного обслуживания была реализована через то, что они называют «совместной сетью» учреждений, включая муниципалитеты, которая работает на всех уровнях для выявления проблем инвесторов и обеспечения их решения. За первые два года работы послепродажная деятельность Collaborative Network привела к почти 20-процентному увеличению разрешения проблем инвесторов и позволила реинвестировать более 25 миллионов долларов.

Грузия: Мандат офиса бизнес-омбудсмена (БО) заключается в разрешении споров между фирмами и государственными учреждениями. ВО помогает фирмам, предоставляя юридические консультации и письменные заключения, а также защищая интересы фирм в других государственных учреждениях. Важной особенностью БО в Грузии является то, что хотя это учреждение с собственным бюджетом, а бизнес-омбудсмен утверждается парламентом по предложению исполнительной власти, БО не является «внешней» инстанцией по отношению к правительству. Фактически, в течение многих лет БО заседал на заседаниях кабинета премьер-министра. Такой подход позволил БО быть очень эффективным в рассмотрении жалоб с другими государственными органами. Тот факт, что ВО мог передать любой вопрос в высшую политическую инстанцию исполнительной власти, дал ВО

возможность эффективно вести переговоры с другими государственными учреждениями, участвующими в рассмотрении претензий инвесторов.

10.12.2. Приложение 2: Надлежащая практика разработки и внедрения механизма рассмотрения жалоб инвесторов

Выдержка из Оперативного руководства по инвестиционной политике и продвижению Группы Всемирного банка (готовится к печати):

- **Расширение прав и возможностей ведущего агентства:** должно быть государственное агентство с полномочиями и полномочиями, которые в идеале должны быть предоставлены в соответствии с законодательством, ответственным за внедрение IGM. Ведущее агентство должно координировать процесс решения проблем и распространение соответствующей информации среди национальных, субнациональных и отраслевых агентств, которые с большей вероятностью могут генерировать или участвовать в рассмотрении инвестиционных жалоб.
- **Механизм раннего оповещения и инструмент отслеживания:** Механизм раннего оповещения позволяет ведущему агентству узнавать о существовании проблем сразу же по мере их возникновения. Ответ ведущего агентства может быть упреждающим (например, ведущее агентство посещает частный сектор) или реактивным (например, частный сектор связывается с ведущим агентством). Как только проблема выявлена, она фиксируется инструментом отслеживания, который также отслеживает инвестиции, подверженные риску из-за проблемы. Он отслеживает, решена ли проблема и сколько инвестиций сохраняется и расширяется в результате решения проблемы.
- **Юридическая и экономическая оценка.** Крайне важно, чтобы жалоба была проанализирована с экономической и юридической точки зрения, прежде чем ведущее агентство координирует свои действия с другими агентствами для разрешения жалобы. Экономическая оценка оценивает потенциальное влияние жалобы с точки зрения суммы инвестиций и количества рабочих мест, находящихся под угрозой. Экономическая оценка дополняется юридическим анализом для определения вероятности ответственности принимающего государства, если жалоба перерастет в полномасштабный спор между инвестором и государством.
- **Методы решения проблем:** исходя из политической экономики страны, IGM уполномочивает ведущее агентство использовать различные методы решения проблем для непосредственного обращения и обсуждения решения с агентствами, участвующими в проблеме. Эти методы варьируются от простого обмена информацией до механизмов давления со стороны коллег или юридических консультативных заключений.
- **Принятие политических решений:** Часто ведущее агентство может не иметь политических полномочий для дисциплинирования другого равноправного агентства. В этом случае проблема выносится на более высокие политические уровни, такие как кабинет министров и в некоторых странах специальные министерские советы под председательством президента или премьер-министра. Как только решение принято на этом более высоком уровне, ведущее агентство отслеживает и отслеживает решение, положительное или отрицательное, а также влияние на инвестиции.

10.12.3. Приложение 3: Инвестирование в Индию - Создание высокопроизводительного IPA с нуля в рекордно короткие сроки

Инвестирование в Индию показывает, как новое агентство по продвижению инвестиций (IPA) можно создать всего за несколько лет, следуя нескольким ключевым принципам и избегая многих типичных ошибок. Инвестирование в Индию была основана в 2009 году как совместное предприятие Департамента промышленной политики и продвижения (ДППП) Министерства торговли и промышленности, Федерации индийских торгово-промышленных палат (ФИТПП) и правительств штатов Индии. Агентство бездействовало в течение многих лет, и даже совсем недавно, в 2015 году, в нем было не более горстки сотрудников, оперативно отвечающих на запросы инвесторов, практически не имеющих отношения к потенциальным иностранным инвесторам.

Затем, в сентябре 2014 года, премьер-министр Нарендра Моди запустил правительственную инициативу «Сделай в Индии», призванную убедить и поощрить компании во всем мире производить свою продукцию в Индии (<http://www.makeinindia.com>). В рамках этой инициативы в 2015 году правительство решило активизировать проект «Инвестировать в Индию», признав необходимость того, чтобы государственное учреждение активно занималось привлечением иностранных фирм. Invest India было поручено активизировать свои усилия по продвижению инвестиций и извлечь выгоду из потенциала экономики Индии.

Следуя передовой международной практике, инвестирование в Индию получило полную поддержку высокопоставленных государственных чиновников. Был назначен новый главный исполнительный директор (CEO), которому был предоставлен прямой доступ к линейному министру и канцелярии премьер-министра. Цели IPA были связаны с более широкими целями развития страны, и ему официально было поручено возглавить национальное продвижение инвестиций в стране в качестве единственного контактного лица для иностранных инвесторов. В соответствии с передовой мировой практикой на него не были возложены какие-либо регулирующие функции. Он получил солидную финансовую поддержку со стороны Департамента развития промышленности и внутренней торговли (ДПИИТ, ранее ДИПП) и действующего совета, в котором 51 процент представителей частного сектора.

Инвестированию в Индию было разрешено принять гораздо более плоскую организационную структуру, чем у типичных индийских государственных служб, и нанимать высококлассных руководителей и сотрудников вне обычных процедур найма на государственную службу. Он принял операционную модель, похожую на консультационную, предназначенную для предоставления качественных услуг инвесторам. В настоящее время агентство превратилось в динамичную, ориентированную на оказание услуг организацию с высококвалифицированным персоналом. По состоянию на середину 2019 года 51 процент сотрудников составляли женщины, 90 процентов из 138 преданных своему делу сотрудников категории специалистов имели опыт работы в частном секторе, а 60 процентов имели ученые степени.

Инвестирование в Индию также приступило к развитию прочных отношений с АСИ на уровне штатов по всей Индии. Потребовался активный подход, чтобы лучше понять сильные стороны и потребности каждого штата с точки зрения конкурентоспособности, чтобы привлечь новые инвестиции и потенциал для поддержки новых инвесторов. Он оказал непосредственную поддержку субнациональным АСИ и пригласил все государственные АПИ принять участие в оценке АПИ Группы Всемирного банка, направленной на дальнейшее укрепление потенциала. Конфиденциальные отчеты были

предоставлены в марте 2018 г. 21 государственному АПИ с индивидуальными рекомендациями по инвестированию в Индию было преобразовано в отмеченную наградами АПИ, получившую глобальную награду Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) за передовую практику АПИ в 2016 году и за инвестиции в устойчивое развитие в 2019 году. также назван лучшим IPA в Южной Азии, Восточной Азии и Океании на Ежегодном инвестиционном собрании в Дубае (AIM) в 2016, 2017, 2018 и 2019 гг. и был избран со-вице-президентом WAIPA на 2019–2020 гг.

К середине 2019 года инвестирование в Индию ответило на более чем 193 000 бизнес-запросов из 126 стран и 41 сектора, 92% из которых были даны в течение 72 часов. Работая с примерно 760 компаниями, он создал портфель проектов на сумму 138 млрд. долл. США, из которых, по оценкам, было реализовано 22,7 млрд. долл. США, при этом 135 000 прямых рабочих мест находятся в процессе создания и способствуют превращению Индии в пятерку лучших в мире новых направлений. в 2018 г.¹²⁶

¹²⁶ Источники: веб-сайт Invest India: <https://www.investindia.gov.in/>; интервью с руководством Invest India. Примечания: данные о результатах Invest India из fDi Markets, набора данных Financial Times (<https://www.fdimarkets.com/>).